

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
Departamento de Economía Aplicada I.



**LOS PROBLEMAS DE LA INSERCIÓN
INTERNACIONAL DE CUBA Y SU RELACIÓN CON EL
DESARROLLO ECONÓMICO.**

**MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR**

Mauricio de Miranda Parrondo

Bajo la dirección del doctor
Angel Martinez González-Tablas

Madrid, 2008

- **ISBN: 978-84-692-1764-1**

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID.
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I.

TESIS DOCTORAL

**LOS PROBLEMAS DE LA INSERCIÓN
INTERNACIONAL DE CUBA Y SU RELACIÓN CON EL
DESARROLLO ECONÓMICO.**

AUTOR

MAURICIO DE MIRANDA PARRONDO.

DIRECTOR

ÁNGEL MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS

Madrid, Febrero de 2008.

A Mis Padres.

AGRADECIMIENTOS.

El desarrollo de esta Tesis doctoral ha sido el resultado de un gran esfuerzo en el que el empeño y el sacrificio personal han estado acompañados por el inmenso disfrute que ha significado esta investigación. En primer lugar, por la importancia del tema y en segundo lugar por mi compromiso con Cuba, mi país de nacimiento, el país de mis raíces, motivo de mi razón y mi pasión.

En todo este proceso, expreso mi agradecimiento a un conjunto de instituciones y personas que hicieron posible que una idea se convirtiera en un proyecto que me compromete hacia el futuro en la formación de nuevas generaciones de economistas y en el apoyo a estudiosos de la economía cubana, así como en el aporte concreto al desarrollo ésta.

La Pontificia Universidad Javeriana Cali, institución académica en la que he trabajado durante 18 años, permitió mi traslado a Madrid, mantuvo mi posición dentro de la Universidad y apoyó financieramente para mi sostenimiento en España y el cumplimiento de mis obligaciones económicas en Colombia. Además de mi agradecimiento, quiero expresar, personalmente, mi reconocimiento a algunas personas, cuyo apoyo ha sido esencial durante todo este período: el Padre Joaquín Sánchez, S.J., entonces Rector de la Seccional y actual Rector General de la Universidad, el Padre Jorge Humberto Peláez, actual Rector de la Seccional, la Doctora Ana Milena Yoshioka y el Doctor Bernardo Barona, Decanos Académicos de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas durante el período en el que se desarrolló la Tesis, y el Doctor Julián Garcés, Secretario General de la Seccional Cali. Mis compañeros del Departamento de Economía y otros colegas de la Facultad constituyeron un apoyo permanente y un estímulo fundamental en el desarrollo del programa doctoral.

Agradezco a la Fundación Ford, y muy especialmente, a Cristina Eguizábal, su confianza en mi, después de su generoso apoyo a proyectos de investigación institucionales. El apoyo financiero de esta institución resultó esencial para desarrollar con eficiencia y concentración la difícil tarea durante un período de tres años en Madrid. Junto a mi agradecimiento va mi compromiso con la justicia social, la equidad y el desarrollo económico y social. Teresa Schriever, Grace Añonuevo y Erandyn Trinidad dieron sus consejos en la elaboración de los informes parciales y me apoyaron en la administración del donativo.

La Universidad Complutense de Madrid ha sido la alta casa de estudios en la que he desarrollado mis estudios doctorales y esta Tesis. Su larga tradición académica, la excelencia de su Doctorado en Economía Internacional y Desarrollo, constatada con Mención de Calidad del Ministerio de Educación y Ciencia de España, así como la excelencia reconocida de sus profesores fueron razones que motivaron mi interés en este programa. Estas expectativas se confirmaron totalmente durante estos años de trabajo. Agradezco especialmente a Ángel Martínez González-Tablas, mi Director de Tesis y quien fuera la persona, en su calidad de Coordinador del Doctorado, con quien gestioné el proceso de admisión y recibí las primeras instrucciones en el doctorado. Ángel ha sido además de un excelente y serio director de Tesis, un gran apoyo personal por sus sabias y prácticas orientaciones, así como por su rigor metodológico. De igual forma, quiero expresar mi agradecimiento especial a mis profesores Carlos Berzosa, José Déniz, Enrique Palazuelos, Javier Oyarzun, José Antonio Nieto, Sara González y Jorge Fonseca, de quienes aprendí mucho y con quienes pude interactuar en confianza y con respeto. A todos ellos les había leído antes de recibir sus clases por lo que su influencia en mi formación ha sido de gran calado. Debo manifestar mi agradecimiento también al Departamento de Economía Aplicada I que me acogió como colega durante el período de dos años y en especial a su Director, Luis Hernández y a su Secretario Académico, Pedro José Serrano por su orientación y guía durante el período de mi pertenencia a este excelente grupo de profesores.

Aunque ha pasado mucho tiempo desde que obtuve mi Licenciatura en Economía en la Universidad de La Habana quiero rendir homenaje a muchas personas que, desde sus cátedras o desde su dirección académica, estimularon mi formación como docente e investigador. La formación recibida en mi Alma Máter fue esencial en este difícil camino que he convertido en destino profesional. José Luis Rodríguez, mi tutor de tesis de Licenciatura y actual Ministro de Economía y Planificación de Cuba, sembró con su magisterio, mi amor por la investigación y la exigencia y rigurosidad en el análisis. Profesores como Oneida Álvarez, Alejandro Durán, Fernando González Quiñones, Margarita García Ravelo, Joaquín Fernández, Félix Torres Verde, Silvio Baró, Benito Besada, Rolando Ruíz, Santiago Ortiz, y Julio Díaz Vázquez, entre otros, estimularon mi posterior dedicación a la enseñanza de la economía y la investigación. De igual forma, quiero rendir tributo a profesores como Julio César González y Jorge Roque, quienes fueron consejeros de importantes momentos de mi vida como estudiante.

No puedo dejar de mencionar mi agradecimiento a una serie de colegas que comparten conmigo el amor por Cuba y que han dedicado sus vidas profesionales al estudio de la economía y la sociedad cubana, con los que he participado en numerosos congresos, simposios y eventos académicos, con los que he debatido y de los que he aprendido. Rindo homenaje a incansables investigadores, economistas y cientistas sociales, como Carmelo Mesa-Lago, Jorge Domínguez, Pedro Monreal, Jorge Pérez-López, Claes Brundenius, Julio Carranza, Archibald Ritter, Monseñor Carlos Manuel de Céspedes, Omar Everleny Pérez, Bert Hoffmann, Lía Añé Aguiloché, Marifeli Pérez-Stable, Rafael Rojas, Velia Cecilia Bobes, Haroldo Dilla, Luis Gutiérrez Urdaneta, José Álvarez, Lázaro Peña, Alfredo García Jiménez, Cristina Xalma, Lisandro Pérez, Uva de Aragón, Damián Fernández, María Dolores Espino, María Cristina Herrera, y tantos otros que harían esta lista infinita.

A lo largo de estos años, he recibido un gran apoyo de toda mi familia y mis amigos más cercanos a todos los que agradezco por su comprensión y estímulo.

Finalmente, deseo expresar mi agradecimiento a las personas a las que dedico esta Tesis. A mis padres, Antonio de Miranda Estrada, recientemente fallecido, y Marta Parrondo Méndez. Ellos han sido un permanente ejemplo en mi formación como ser humano y como profesional. Su infinito amor, unido a la exigencia formativa, permitió combinar la confianza con la disciplina. Ambos han sido forjadores de un compromiso social que me identifica con la búsqueda de la justicia social, la equidad, la democracia y el respeto a los derechos humanos individuales y sociales.

Mi padre trabajó profesionalmente hasta el último día de su vida y recibió altos honores en su Cuba natal. Fue Premio Nacional de Economía en la especialidad de Auditoría, Profesor de Mérito de la Universidad de La Habana, y recibió diversas condecoraciones estatales. Fue un cubano que dedicó su vida a la lucha por un país y un mundo mejor, tanto desde su posición en los sindicatos durante la etapa pre-revolucionaria y los primeros años de la Revolución como desde la tribuna de su cátedra universitaria durante más de cuarenta años. A pesar de sus múltiples responsabilidades nunca desatendió a sus hijos ni a su nieto. Fue un padre amoroso y preocupado y una permanente inspiración intelectual.

Mi madre ha combinado diariamente su dedicación a sus hijos con el ejercicio profesional de la abogacía, con la rectitud de quien cree en la justicia y la procura, así como con su labor como profesora universitaria, tanto en La Habana como en Cali. A pesar de su avanzada edad aun es una respetada profesora. Su permanente preocupación

y apoyo a hijos y nieto, su infinito amor por nosotros, no le impidió un alto compromiso con la Cuba soñada por lo que ha sido honrada también con condecoraciones estatales por su contribución profesional fuera del territorio nacional. Su espíritu de sacrificio y desapego a lo material han sido una importante lección de vida.

Para todos, mi homenaje y mi agradecimiento.

ÍNDICE GENERAL.

ÍNDICE DE CUADROS.....	v
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	x
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1. CONDICIONANTES DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LOS PAÍSES. SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO ECONÓMICO.....	15
1.1. <i>La inserción internacional y su definición conceptual</i>	15
1.2. <i>Estructura económica e inserción internacional</i>	18
1.3. <i>El papel del comercio internacional en la inserción internacional de los países subdesarrollados</i>	22
1.4. <i>Inversión Extranjera Directa y su papel en la inserción internacional de los países</i>	27
1.5. <i>Sistema monetario internacional, finanzas Internacionales y su papel en la inserción internacional de los países</i>	31
1.6. <i>Instituciones e inserción internacional</i>	35
1.7. <i>Inserción internacional y desarrollo en las condiciones de la globalización</i>	39
CAPÍTULO 2. CUBA: INSERCIÓN INTERNACIONAL, DEPENDENCIA Y SUBDESARROLLO CAPITALISTA.....	43
2.1. <i>Los problemas de la inserción internacional durante la etapa colonial</i>	43
2.1.1. <i>La estructura productiva de Cuba en la etapa colonial</i>	44
2.1.2. <i>El comercio exterior de Cuba durante la etapa colonial</i>	50
2.1.3. <i>El capital extranjero en la economía cubana durante la época colonial</i>	55
2.1.4. <i>Moneda y finanzas internacionales de Cuba durante la etapa colonial</i>	57
2.1.5. <i>El papel de las instituciones en la inserción internacional de Cuba durante la etapa colonial</i>	59
2.1.5.1. <i>El Estado español, la colonia y la política económica y comercial</i>	59
2.1.5.2. <i>La esclavitud y su papel en la inserción internacional de Cuba</i>	63
2.2. <i>Los problemas de la inserción internacional de Cuba en la primera mitad del siglo XX (1902-58) y el subdesarrollo capitalista</i>	65
2.2.1. <i>La estructura productiva de Cuba durante la primera mitad del siglo XX, 1902-1958</i>	65

2.2.2. <i>El comercio exterior de Cuba en la etapa republicana y la inserción internacional del país</i>	77
2.2.2.1. <i>La estructura y tendencias del comercio exterior de Cuba en el período 1902-25</i>	79
2.2.2.2. <i>La estructura y tendencias del comercio exterior de Cuba en el período 1926-58</i>	84
2.2.3. <i>La inversión extranjera en Cuba durante la etapa republicana y su papel en la inserción internacional del país</i>	94
2.2.3.1. <i>La inversión extranjera en la industria azucarera</i>	96
2.2.3.2. <i>La inversión extranjera en la producción tabacalera</i>	99
2.2.3.3. <i>La inversión extranjera en ferrocarriles y demás servicios públicos</i> ..	100
2.2.3.4. <i>La inversión extranjera en la minería</i>	101
2.2.4. <i>Moneda y finanzas internacionales en Cuba durante la etapa republicana y su papel en la inserción internacional del país</i>	103
2.2.5. <i>El papel de las instituciones en la inserción internacional de Cuba durante la etapa republicana</i>	110
CAPÍTULO 3. CUBA: INSERCIÓN INTERNACIONAL, DEPENDENCIA Y SUBDESARROLLO SOCIALISTA.....	121
3.1. <i>La Revolución Cubana y los cambios en la orientación de la política económica y las relaciones económicas internacionales. Del aislamiento relativo a la inserción en la economía socialista mundial</i>	121
3.1.1. <i>Los cambios institucionales provocados por la Revolución Cubana de 1959 y su papel en la inserción internacional de Cuba</i>	122
3.1.1.1. <i>El debate teórico sobre los mecanismos de funcionamiento de la economía socialista. La sustitución del mercado por el plan como mecanismo de regulación de la economía</i>	127
3.1.1.2. <i>Los problemas relacionados con la estrategia de desarrollo y la política económica y social y su relación con la inserción económica internacional. De la industrialización acelerada al énfasis agrícola</i>	140
3.1.2. <i>La estructura económica de Cuba en la etapa de establecimiento y consolidación de la economía socialista</i>	154
3.1.3. <i>Las relaciones comerciales externas</i>	166
3.1.4. <i>El sistema monetario y financiero</i>	175

3.2. La integración de Cuba al Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME). Inserción en la llamada división internacional socialista del trabajo. Dependencia y subdesarrollo socialista.....	180
3.2.1. Las características de la llamada división internacional socialista del trabajo.....	180
3.2.2. El factor institucional en la integración de Cuba en el sistema socialista de economía mundial.....	193
3.2.2.1. El ingreso de Cuba en el CAME y los cambios institucionales para asegurar la inserción en el sistema socialista de economía mundial.....	194
3.2.2.2. El llamado Proceso de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas. La contrarreforma.....	211
3.2.3. Tendencias de crecimiento y estructura económica de Cuba en el período de integración al sistema socialista de economía mundial.....	218
3.2.3.1. Tendencias en el crecimiento económico.....	218
3.2.3.2. La estructura sectorial.....	226
3.2.3.3. Los factores de la producción.....	240
3.2.3.3.1. La población y el factor trabajo.....	241
3.2.3.3.2. El capital y las inversiones.....	250
3.2.4. Las relaciones comerciales externas.....	254
3.2.5. El sistema monetario y financiero y las finanzas internacionales.....	272
3.3. Socialismo, inserción dependiente y subdesarrollo. Un resumen parcial.....	282
CAPÍTULO 4. LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE CUBA EN LAS CONDICIONES DE LA CRISIS DEL SOCIALISMO Y LA GLOBALIZACIÓN.....	289
4.1. La crisis de la economía cubana en los noventa y los problemas de la reinserción de Cuba en la economía mundial en el contexto de la globalización.....	289
4.1.1. La crisis y desintegración de la economía socialista mundial.....	288
4.1.2. La crisis económica en Cuba en la década de los noventa.....	299
4.2. Crisis económica, instituciones e inserción internacional.....	308
4.2.1. Reformas constitucionales y reorganización de la administración central del Estado.....	308
4.2.2. Apertura económica hacia el exterior.....	316
4.2.3. Medidas de flexibilización de los mercados domésticos.....	321
4.2.4. Estrategia de supervivencia y política de ajuste.....	324

4.3. La crisis y los cambios de la estructura económica de Cuba. Consolidación de una estructura subdesarrollada.....	333
4.3.1. El comportamiento de la economía y la estructura sectorial.....	333
4.3.2. Los factores de la producción.....	355
4.3.2.1. La población y el factor trabajo.....	355
4.3.2.2. El capital y las inversiones.....	362
4.4. Estructura y tendencias del comercio exterior. Reforzamiento del carácter dependiente de la inserción comercial externa.....	364
4.4.1. Nuevo contexto en las relaciones internacionales de Cuba.....	364
4.4.2. El comercio exterior de bienes y servicios.....	370
4.5. La inversión extranjera directa en Cuba y su papel en la inserción económica internacional.....	399
4.6. Sistema bancario y financiero, finanzas internacionales y dualidad monetaria.....	409
4.6.1. Sistema bancario y financiero actual. Estructura y reformas.....	409
4.6.2. La deuda externa y la situación financiera internacional de Cuba.....	413
4.6.3. El sistema monetario. Dolarización, desdolarización y dualidad monetaria.....	418
4.7. Obstáculos actuales al desarrollo de la economía cubana. Retos y oportunidades en medio de la globalización.....	437
CONCLUSIONES.....	445
BIBLIOGRAFÍA.....	469
ANEXOS.....	493

ÍNDICE DE CUADROS.

Cuadro 2.1.1. El Azúcar cubano en la producción mundial , 1825-1899.....	51
Cuadro 2.1.2. Intercambio comercial de Cuba por países seleccionados, 1826-59.....	53
Cuadro 2.1.3. Intercambio Comercial de Cuba por países seleccionados, 1861-63.....	53
Cuadro 2.1.4. Intercambio Comercial por países seleccionados, 1894.....	54
Cuadro 2.2.1. Peso relativo de la producción azucarera en el ingreso nacional de Cuba, 1903-1933.....	70
Cuadro 2.2.2. Estructura de la Población por grandes grupos de ocupaciones.....	73
Cuadro 2.2.3. Peso relativo de la producción azucarera en el ingreso nacional de Cuba, 1937-1958.....	74
Cuadro 2.2.4. Producción Material estimada, 1946-1958.....	75
Cuadro 2.2.3. Estructura Mercantil de las Exportaciones de Cuba, 1900-1925.....	82
Cuadro 2.2.4. Estructura Mercantil de las Importaciones de Cuba, 1902-25.	83
Cuadro 2.2.5. Estructura Mercantil de las Exportaciones de Cuba, 1934-58	88
Cuadro 2.2.6. Estructura Mercantil de las Importaciones de Cuba, 1934-57	89
Cuadro 2.2.7. Evolución de la participación de Cuba en las cuotas azucareras de los Estados Unidos, 1948-58.....	91
Cuadro 2.2.8. Datos sobre stock de inversión extranjera directa norteamericana en Cuba.....	95
Cuadro 2.2.9. Préstamos concertados por los gobiernos de Cuba con el capital norteamericano.....	105
Cuadro 2.2.10. Balanza en Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos de Cuba.....	108
Cuadro 2.2.11. Movimientos de Capital y Oro Monetario de Pagos de Cuba, 1950-58.....	109
Cuadro 3.1. Estructura de la propiedad en cuba, 1960-68.....	126
Cuadro 3.2. Indicadores Agrícolas, 1960-64.....	144
Cuadro 3.3. Producto Social Global y Producto Interior Bruto de Cuba, 1960-89.....	158
Cuadro 3.4. Crecimiento primedio anual del PSG y del producto por sectores.....	160
Cuadro 3.5. Estructura Sectorial del PSG, años seleccionados, 1960-71.....	161
Cuadro 3.6. Indicadores Fundamentales de la Producción Azucarera, 1959-70.....	162
Cuadro 3.7. Producción Física de Productos Industriales seleccionados.....	164
Cuadro 3.8. Producción Física de Productos Agropecuarios seleccionados.....	165
Cuadro 3.9. Intercambio Total y Distribución Geográfica del Comercio Exterior de Cuba, 1960-70.....	168
Cuadro 3.10. Estructura Mercantil de las Exportaciones de Cuba, 1960-70	170
Cuadro 3.11. Estructura de las Importaciones de Cuba, 1960-70.....	172

Cuadro 3.12. Indices de Precio de Exportación de Materias Primas y Productos Industriales en el mercado mundial, 1960-1980.....	190
Cuadro 3.13. Indices de Precio Mundiales y contractuales de la URSS en el comercio intra-CAME por tipos de productos, 1970-1980.....	191
Cuadro 3.14. Estructura sectorial del PSG de Cuba, 1975-89.....	227
Cuadro 3.15. Estructura Sectorial del PIB de Cuba, 1985-89.....	228
Cuadro 3.16. Participación de Ramas Seleccionadas en la Estructura del Producto Bruto de la Industria.....	229
Cuadro 3.17. Inversión Bruta Fija por sectores, 1975-89.....	230
Cuadro 3.18. Indicadores Fundamentales de la Producción Azucarera, 1971-89.....	231
Cuadro 3.19. Relación costo / precio por tonelada métrica de azúcar producida en Cuba, 1984-90.....	232
Cuadro 3.20 A. Producciones Industriales Seleccionadas, Años seleccionados, 1975-89.....	233
Cuadro 3.20 B. Producciones Industriales seleccionadas, años seleccionados, 1975-89.....	234
Cuadro 3.21. Producción Agropecuaria no cañera seleccionada, años seleccionados.....	236
Cuadro 3.22. Indicadores Demográficos de Cuba, 1950-1990.....	242
Cuadro 3.23. Indicadores de Estructura por Edades de la Población Cubana, años seleccionados, 1960-1990.....	245
Cuadro 3.24. Población Económicamente Activa, Población Ocupada, Desempleada y Tasa de Desempleo.....	246
Cuadro 3.25. Estimación de la Productividad Bruta del Trabajo, 1960-89.....	248
Cuadro 3.26. Nivel Educativo de la Fuerza de Trabajo Ocupada en el Sector Estatal.....	249
Cuadro 3.27. Estimación del Capital Promedio, 1960-89.....	252
Cuadro 3.28. Cálculo de la Productividad del Capital, 1960-89.....	253
Cuadro 3.29. Intercambio Total y Distribución Geográfica del Comercio Exterior de Cuba, 1971-89.....	259
Cuadro 3.30. Exportaciones y su Distribución Geográfica.....	260
Cuadro 3.31. Importaciones y su Distribución Geográfica.....	261
Cuadro 3.32. Cálculo del Índice de Concentración Geográfica del Comercio Exterior de Hirschman, 1970-89.....	262
Cuadro 3.33. Comparación de Precios Mundiales y Precios de Convenio con la URSS.....	263
Cuadro 3.34. Estructura Mercantil de las Exportaciones de Cuba, 1971-89.....	265
Cuadro 3.35. Estructura de las Importaciones de Cuba, 1971-89.....	268
Cuadro 3.36. Balance de Ingresos y Egresos Monetarios de la Población y Consumo Personal.....	276

Cuadro 3.37. Cálculo de la variación de los precios de consumo de la población, 1975-89.....	277
Cuadro 4.1. Índices de Volumen Físico de la Producción Industrial, 1990-93.....	300
Cuadro 4.2. Índices de Volumen Físico de Productos Agropecuarios seleccionados.....	302
Cuadro 4.3. Balance de Ingresos y Gastos Monetarios de la Población, 1990-93.....	303
Cuadro 4.4. Deflactor Implícito del PIB e Índice de Precios del Mercado Informal, 1990-93.....	305
Cuadro 4.5. Variación anual del Índice de Precios al Consumo, 1990-93.....	306
Cuadro 4.6. Balance de Pagos Internacionales, 1990-93.....	307
Cuadro 4.7. Variación Anual de Índices de Precios al Consumidor.....	328
Cuadro 4.8. Presupuesto del Estado, 1990-2006.....	331
Cuadro 4.9. Producto Interior Bruto de Cuba, 1989-2003.....	338
Cuadro 4.10. Producto Interior Bruto de Cuba por actividad económica, 2000-2006.....	340
Cuadro 4.11 A. Estructura Sectorial del Producto Interior Bruto de Cuba, 1996-2006 metodología tradicional de SCN-93.....	344
Cuadro 4.11 B. Estructura Sectorial del Producto Interior Bruto de Cuba, 1996-2006 metodología actual del gobierno cubano.....	344
Cuadro 4.12. Indicadores Fundamentales de la Producción Azucarera, 1989-2006.....	345
Cuadro 4.13. Comportamiento Dinámico de los Indicadores Fundamentales de la Agroindustria Azucarera.....	346
Cuadro 4.14. Índices de Volumen Físico de la Producción Industrial por ramas seleccionadas.....	353
Cuadro 4.15. Indicadores Demográficos de Cuba, 1990-2006.....	356
Cuadro 4.16. Indicadores de Estructura por edades de la Población Cubana, años seleccionados, 1990-2006.....	357
Cuadro 4.17. Inconsistencias en la información oficial cubana sobre ocupación, 1989- 2006.....	358
Cuadro 4.18. Cálculo de la Productividad del Trabajo de Cuba, 1989-2006.....	360
Cuadro 4.19. Nivel de Formación de la Fuerza de Trabajo empleada, 1986-2006, años seleccionados.....	361
Cuadro 4.20. Cálculo de la Productividad del Capital, 1989-2006.....	363
Cuadro 4.21. Balanza de Pagos Internacionales de Cuba.....	374
Cuadro 4.22. Estructura de los Ingresos por Exportaciones de Bienes y Servicios.....	377
Cuadro 4.23. Exportaciones de Bienes por tipos de productos, 1990-2006.....	384
Cuadro 4.24. Estructura Porcentual de las Exportaciones de Cuba por tipos de productos, 1990- 2006.....	385
Cuadro 4.25. Estructura porcentual de las Importaciones de Cuba, 1990-2006.....	389
Cuadro 4.26. Cálculo del Índice de la Relación de Intercambio de Cuba, 1990-2006.....	391

Cuadro 4.27. Distribución Geográfica del Comercio Exterior de Cuba, 1990-2006.....	393
Cuadro 4.28. Cálculo del Índice de Concentración Geográfica del Comercio Exterior de Hirschman, 1990-2006.....	395
Cuadro 4.29. Orientación Geográfica de las Exportaciones de Cuba, 1990-2006.....	396
Cuadro 4.30. Orientación Geográfica de las Importaciones de Cuba, 1990-2006.....	397

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

Gráfico 2.1. Índices de la Relación de Intercambio de Cuba, 1904-1949.....	79
Gráfico 2.2. Producción azucarera de Cuba y precio mundial del azúcar, 1913-20.....	81
Gráfico 2.3. Ingreso Nacional y Exportaciones de Cuba, 1925-33, millones de pesos.....	86
Gráfico 2.4. Ingreso Nacional y Exportaciones, 1934-58 (millones de pesos).....	86
Gráfico 2.5. Exportaciones no tradicionales de Cuba, 1934-1958 (millones de pesos).....	88
Gráfico 3.1. Relación gráfica entre el comportamiento del PIB y el PSG de Cuba, 1975-1989.....	157
Gráfico 3.2. Comportamiento del PSG y del PIB estimado, 1960-1989.....	158
Gráfico 3.3. Tasas de crecimiento del PSG de Cuba, 1961-70.....	159
Gráfico 3.4. Índices de Precios de las Exportaciones e Importaciones e Índice de la Relación de Intercambio, 1960-70.....	173
Gráfico 3.5. Tasas de crecimiento anual del PSG y del PIB de Cuba, 1971-89.....	219
Gráfico 3.6. Índices Físicos de la producción agrícola relacionada con la exportación.....	237
Gráfico 3.7. Índices Físicos de Producción Agrícola seleccionada.....	238
Gráfico 3.8. Índices Físicos de Producción Pecuaria seleccionada.....	239
Gráfico 3.9. Crecimiento Promedio Anual y Tendencia de la Población Cubana, 1960-89.....	241
Gráfico 3.10. Exportaciones e Importaciones de Cuba, 1970-89.....	254
Gráfico 3.11 Subvenciones soviéticas a Cuba a través de precios de exportación e importación.....	264
Gráfico 3.12 Importaciones físicas de petróleo crudo y valor unitario de las importaciones....	267
Gráfico 3.13 Índices de precio de exportaciones de azúcar y de importaciones de petróleo crudo.....	269
Gráfico 3.14 Poder de compra de 1 tonelada de azúcar expresado en toneladas de petróleo...270	
Gráfico 3.15 Tipo de Cambio Nominal Oficial del Peso Cubano respecto al Dólar de EE.UU.....	274
Gráfico 3.16. Deuda Externa Total Desembolsada en Divisas convertibles.....	282
Gráfico 4.1 PIB y Variación anual del PIB, 1989-93.....	299
Gráfico 4.2 Producción Azucarera y rendimientos industriales base 96°, 1989-93.....	301
Gráfico 4.3 Déficit Fiscal como porcentaje del PIB, 1989-1993.....	303
Gráfico 4.4 Liquidez Acumulada en manos de la Población y relación porcentual con el PIB.....	327
Gráfico 4.5 Tasas anuales de variación del PIB de Cuba, 1990-2003.....	339
Gráfico 4.6 Índices de producción de productos agrícolas seleccionados.....	350
Gráfico 4.7 Índices de Producción Pecuaria.....	351
Gráfico 4.8 Crecimiento anual de la población cubana, 1989-2006.....	355
Gráfico 4.9. Exportaciones e Importaciones de Bienes de Cuba, 1990-2006.....	371

Gráfico 4.10. Exportaciones de Bienes y de Servicios de Cuba, 1990-2006.....	376
Gráfico 4.11. Cantidad de visitantes internacionales e Ingresos brutos por visitante.....	380
Gráfico 4.12 Exportaciones de Níquel (ton) y Precio unitario toneladas.....	386
Gráfico 4.13 Índices de Precio Internacional de tonelada de Níquel en USD y de la tonelada de Níquel exportada por Cuba en pesos cubanos.....	387
Gráfico 4.14 Número de Empresas cubanas en asociación con capital extranjero.....	402
Gráfico 4.15 Montos anuales de Inversión Extranjera Directa Neta en Cuba.....	403
Gráfico 4.16 Niveles de producción de petróleo y gas natural, 1990-2006.....	405
Gráfico 4.17 Densidad telefónica por 1000 habitantes, 1990-2006.....	406
Gráfico 4.18 Relación porcentual entre IED y Formación Bruta del Capital Fijo, 1993-2001.....	408
Gráfico 4.19 Deuda Total de Cuba en moneda libremente convertible.....	415
Gráfico 4.20 Relación entre la deuda externa total y las exportaciones de bienes y servicios.....	416
Gráfico 4.21 Deuda "activa" como porcentaje de las Importaciones.....	417
Gráfico 4.22 Tipo de Cambio Nominal de mercado del Peso Cubano con el Dólar de EE.UU.....	424
Gráfico 4.23 Comparación entre la inflación de Cuba y la inflación de Estados Unidos.....	428

INTRODUCCIÓN.

El estudio de las condiciones que han determinado la inserción internacional de la economía cubana ha constituido un interés personal de largo tiempo, después de haber dedicado gran parte de los últimos años al estudio de los problemas contemporáneos de la economía cubana.

La inserción económica internacional reviste una gran importancia en el desarrollo económico de cualquier país, sobre todo de aquellos que, como Cuba, poseen economías abiertas. Es por ello que el análisis de los problemas de la inserción internacional de Cuba y su relación con el desarrollo económico de la isla ha sido definido como el objetivo general de esta tesis doctoral.

En este trabajo se ha partido de tres hipótesis centrales, a saber:

- 1) La inserción internacional de Cuba, asentada en una especialización productiva caracterizada por la baja intensidad en la utilización de la tecnología y el conocimiento, ha condicionado una posición relativamente subordinada y retrasada del país en las relaciones económicas internacionales restringiendo las posibilidades de apropiación de cuotas mayores de valor y limitando la complejidad de su perfil económico; un proceso que se produce con independencia del sistema socio-político imperante.
- 2) La inserción internacional, junto a la política económica han resultado determinantes en la conformación de un determinado patrón de desarrollo que ha consolidado la posición subordinada de la economía cubana, tanto en la etapa capitalista como en la que se ha caracterizado oficialmente como de relaciones socialistas de producción. La importancia de la inserción internacional en el desarrollo de la economía cubana deriva del carácter eminentemente abierto de su economía.
- 3) Los condicionantes de la inserción internacional, y por tanto, del desarrollo económico de Cuba han sido factores de carácter geopolítico, geoeconómico, histórico e institucionales.

Por estas razones, se trazaron como objetivos específicos de este trabajo los siguientes: a) analizar las ideas económicas relativas a la inserción económica internacional de los países y las condiciones de inserción de los países subdesarrollados; b) analizar los problemas de la inserción económica internacional de Cuba desde una

perspectiva histórica; c) analizar las condiciones que determinan la inserción económica internacional de Cuba en las particulares condiciones actuales; y d) establecer la relación entre las características de la inserción económica internacional de Cuba y los problemas de su desarrollo económico.

En el caso de Cuba resulta especialmente interesante comprender que durante la mayor parte de su existencia colonial las relaciones de producción dominantes eran, fundamentalmente, esclavistas, puesto que la mano de obra esclava resultaba la fuerza productiva esencial que aseguraba la reproducción del sistema económico e incluso político de la isla. Sin embargo, esas relaciones sociales esclavistas aseguraban la inserción económica de Cuba en un contexto de relaciones económicas internacionales dominadas por el mercado capitalista porque la producción que se desarrollaba con fuerza de trabajo esclava se dirigía esencialmente al mercado capitalista internacional. Al suprimirse la esclavitud, las formas de producción capitalistas se impusieron de manera definitiva y abarcadora en el sistema de relaciones sociales. Sin embargo, las relaciones capitalistas que se desarrollaron en el país fueron desde sus inicios, relaciones de dependencia. Cuba desarrolló un capitalismo dependiente de una metrópoli económica que ejercía un control sobre las ramas más importantes de la economía cubana. De ahí que el caso cubano, al margen de las especificidades que pueda presentar, puede catalogarse perfectamente dentro de la experiencia del capitalismo dependiente que se desarrolla en América Latina y el Caribe después de la independencia e incluso hasta nuestros días.

Después de la Revolución Cubana de 1959 se establecieron en el país las relaciones socialistas de producción a partir de la estatización de los medios de producción y el establecimiento de un sistema de planificación centralmente dirigida, pero la incapacidad de la economía cubana de asegurar un modelo propio de acumulación generó una nueva inserción dependiente de la existencia de relaciones políticas y económicas especiales con la Unión Soviética y los demás países socialistas europeos. Al desaparecer estas condiciones especiales como resultado de la crisis del socialismo, Cuba se vio envuelta en la más profunda y duradera crisis económica de su historia, en la cual se profundizó el subdesarrollo económico y el país debió reconstruir completamente su inserción económica internacional. Aunque algunos indicadores globales muestran indicios de recuperación, en realidad otra serie de variables, altamente relacionadas con el nivel de vida de la población indican que aun no han sido superadas las condiciones de la crisis. Mientras tanto, en los últimos años, el

establecimiento de relaciones económicas especiales basadas en relaciones políticas especiales con el actual gobierno de Venezuela ha permitido a la economía cubana mejorar su nivel de crecimiento económico y alcanzar una mejor posición externa.

En el caso cubano, la temática de la inserción internacional ha sido tratada de manera parcial en diversos estudios, unos con enfoque exclusivamente histórico, otros con enfoque teórico-conceptual.

Respecto a la etapa previa a la Revolución Cubana, han tenido un alcance limitado en el tiempo, y en muchos casos se concentran en períodos concretos o en sectores concretos de la economía, especialmente en el azúcar y el tabaco, y para el período actual ha habido interesantes estudios sobre el azúcar y comienzan a aparecer ciertos estudios sobre el turismo.

Entre los estudios históricos sobre la industria azucarera y su papel en la economía cubana destacan, de manera especial, los trabajos seminales de Ramiro Guerra, *Azúcar y población en las Antillas*, y de Manuel Moreno Fragnals, *El Ingenio*. Más recientemente, Antonio Santamaría ha publicado un excelente libro sobre la industria azucarera de Cuba en el período 1919-1939, titulado *Sin Azúcar no hay país*, que constituyó su tesis doctoral. En el análisis sobre la etapa posterior al triunfo de la Revolución, resulta necesario destacar el trabajo de los profesores José Álvarez y Lázaro Peña titulado *Preliminary Study of the Sugar Industry in Cuba and Florida within the Context of the World Sugar Market* y el excelente libro de ambos autores *Cuba's Sugar Industry*. En el libro editado por Pedro Monreal, titulado *Development Prospects in Cuba. An Agenda in the Making*, Lázaro Peña escribió un capítulo titulado *The Sugar Cane Complex: Problems of Competitiveness and Uncertainty in a Crucial Sector*, que resulta revelador de los problemas principales de la industria insignia de la economía cubana antes de la gran crisis que ha colocado a la industria azucarera en una posición secundaria como fuente de ingresos por exportaciones. Entre los economistas cubanos residentes en el país, además de Lázaro Peña han realizado importantes contribuciones con sus estudios, Armando Nova González, Hiram Marquetti y Miguel Alejandro Figueras, entre otros. En 2005, dos importantes economistas cubano-americanos, Jorge Pérez-López y José Álvarez han editado un excelente volumen en el que combinan trabajos propios por separado y en conjunto con otros autores, entre los que destacan Brian Pollit, Matías Travieso y otros sobre el proceso de “reinversión” de la agroindustria azucarera cubana en los tiempos de la crisis.

El análisis del papel socioeconómico del azúcar y el tabaco fue magistralmente expuesto por el ilustre etnólogo cubano Don Fernando Ortiz, en *Contrapunteo cubano del tabaco y el azúcar*. Sin embargo, no ha habido un estudio semejante que compare el desarrollo de los sistemas de producción de ambos cultivos en la época contemporánea.

Las características del comercio exterior de Cuba durante la república fueron analizadas de manera descriptiva en el trabajo de Oscar Zanetti, citado también en este trabajo. Varios autores cubanos residentes dentro y fuera de Cuba, entre los que puede mencionarse a Jorge Pérez-López, Omar Everleny Pérez, Hiram Marquetti y quien escribe esta tesis, han abordado el tema del análisis del comercio exterior de la isla en la etapa socialista.

En los últimos años han aparecido importantes estudios sobre el turismo en Cuba y sus posibilidades de convertirse en el principal bastión de inserción económica internacional y desarrollo para la economía cubana, entre los que destacan diversos artículos de la autoría de Miguel Alejandro Figueras, Alfredo García y Pedro Monreal.

Las inversiones extranjeras en Cuba, y especialmente la penetración del capital norteamericano fueron tratadas en los textos de Oscar Pino Santos, *El imperialismo norteamericano en la economía de Cuba* y *El asalto a Cuba por la oligarquía financiera yanqui*, trabajos en los que con alta carga ideológica y menor coherencia expositiva, el autor expone el predominio del capital estadounidense en la economía cubana. El tema de las inversiones extranjeras ha sido objeto de análisis de estudiosos de la economía cubana a partir de la década de los años noventa cuando nuevamente este fenómeno se convirtió en una realidad palpable. Omar Everleny Pérez Villanueva, Jorge Pérez López, Miguel Alejandro Figueras y Mercedes García han producido interesantes artículos a pesar de las limitaciones en la disponibilidad de información estadística sobre el tema.

La historia económica de Cuba ha sido abordada en pocos estudios abarcadores, entre los que destacan el excelente libro de Leland Jenks, *Our Cuba Colony*, editado por primera vez en 1928, el trabajo de Julio Le Riverend, *Historia económica de Cuba*, que en realidad constituyó la recopilación de su aporte personal a la magna obra dirigida por Ramiro Guerra, *Historia de la Nación Cubana*; así como en el también citado estudio de Heinrich Friedlander, *Historia económica de Cuba*. Estos excelentes trabajos analizan la economía cubana con una perspectiva de sucesión cronológica dedicando capítulos especiales a temas centrales como son la situación azucarera, la tabacalera, el comercio,

etc., pero sólo abordan el tema de la inserción internacional en relación con el comercio exterior.

La historia económica de la etapa socialista de Cuba ha sido estudiada de manera sistemática y abarcadora por dos destacados economistas cubanos, Carmelo Mesa-Lago y José Luis Rodríguez García.

El profesor Carmelo Mesa-Lago ha dedicado gran parte de su larga trayectoria académica e investigativa al análisis del desempeño económico de Cuba socialista, su política económica y la evolución de su estructura productiva, así como de cuestiones relativas al bienestar social. En el campo de la historia económica, sus principales contribuciones han quedado expuestas en sus excelentes textos, *The Economy of Socialist Cuba: A Two Decade Appraisal* (1981) y *Breve historia económica de la Cuba Socialista* (1994). Mesa-Lago ha contribuido significativamente al análisis comparado de la economía cubana con economías de otros países socialistas con su libro *Buscando un modelo económico en América Latina. ¿Mercado, socialista o mixto?* (2002) y más recientemente, en 2004 ha analizado la economía cubana y la situación social a raíz de la crisis económica en su texto *Economía y bienestar social en Cuba a comienzos del siglo XXI*.

José Luis Rodríguez García, actual Ministro de Economía y Planificación de Cuba, ha escrito numerosos artículos sobre los problemas del desarrollo económico de Cuba y en 1990 publicó su libro *Estrategia de desarrollo económico de Cuba*, en el que aborda con enfoque histórico marxista el desarrollo económico del país, con un énfasis marcado en la etapa socialista. Rodríguez García también lideró, durante la época en la que se desempeñaba como académico, la crítica al pensamiento económico cubano crítico con el gobierno de Fidel Castro. En este sentido destaca su polémica con el propio Mesa-Lago que se publicó en medios académicos en la década de los años 80's y del que salió, su texto *Crítica a nuestros críticos* (1988).

Los trabajos con un enfoque teórico-conceptual han descuidado a veces la perspectiva histórica y, en muchos de estos estudios, ésta se señala sólo como una referencia. En este grupo de estudios vale la pena destacar la importantísima obra de Julián Alienes, *Características fundamentales de la economía cubana*, que sin duda es una referencia en los estudios sobre Cuba anteriores a 1959 y en los que aborda la temática siguiendo las pautas del instrumental analítico keynesiano, y el serio trabajo de Gustavo Gutiérrez, también de inspiración keynesiana, *El desarrollo económico de Cuba*, publicados ambos a principios de los años 50's. Ambos trabajos analizan la

economía cubana en su dimensión global y estructural y abordan la cuestión de la inserción internacional sólo de manera tangencial aunque reconocen la importancia de los factores económicos externos en la economía cubana dada su condición de economía abierta.

La síntesis entre la corriente keynesiana y el pensamiento desarrollista cepalino fue el enfoque metodológico adoptado por Felipe Pazos¹, en sus diversos trabajos sobre inserción internacional y desarrollo de la economía cubana, entre los que se destacan *Aspectos del desarrollo económico de Cuba* (1951), *Lineamientos de una política de desarrollo económico* (1955), *Influencia de la Escuela de Ciencias Económicas en el desarrollo económico del país* (1955) y *La protección arancelaria como política de desarrollo económico* (1958). Felipe Pazos, Regino Botti y el mexicano Juan Francisco Noyola, fueron los principales exponentes del pensamiento cepalino en los años cincuenta y primeros años sesenta.

El pensamiento económico marxista no produjo obras de gran alcance teórico sobre el desarrollo económico de Cuba anterior a la revolución, aunque merecen señalarse algunos importantes trabajos de Carlos Rafael Rodríguez, Raúl Cepero Bonilla y Jacinto Torras que resultaron contundentes críticas al subdesarrollo y la inserción independiente de la economía cubana.

Los problemas del desarrollo de la economía cubana posterior a la Revolución de 1959 han sido objeto de estudio de diversos analistas de dentro y fuera de Cuba. En los primeros años que siguieron al triunfo revolucionario se produjo en Cuba el primer y único debate abierto sobre los problemas del desarrollo económico de Cuba a la luz del pensamiento marxista. En dicho debate participaron activamente, Ernesto Guevara, Alberto Mora, Carlos Rafael Rodríguez, Marcelo Fernández, Charles Bettelheim, Ernest Mandel y Luis Álvarez Rom, entre otros.

En la medida en que se consolidaba el régimen socialista en el contexto de un enfrentamiento político abierto con Estados Unidos fueron desapareciendo los espacios abiertos de polémica sobre los problemas del desarrollo y la política económica. El carácter partidista de la economía política fue interpretado desde la dirección política del país con la identificación plena a los postulados teóricos y políticos emanados del

¹ Felipe Pazos (1912-2001), fue uno de los principales autores de las Tesis Económicas del Movimiento “26 de Julio” y primer presidente del Banco Nacional de Cuba (1950-52), cargo al que renunció cuando se produjo el golpe de Estado de Fulgencio Batista. Entre enero y octubre de 1959 fue nuevamente Presidente del Banco Nacional de Cuba. Renunció a su cargo cuando consideró que la Revolución cubana se apartaba de su inspiración democrática. A partir de 1960 radicó fuera de Cuba, desempeñando diversas funciones en el Banco Interamericano de Desarrollo y en el Banco Central de Venezuela.

poder, con lo cual, cualquier discrepancia significativa con la política económica podía lindar o sobrepasar incluso el calificativo de disidencia, desviacionismo, revisionismo y anti-socialismo. Así, las posiciones críticas desde adentro de la sociedad cubana no podían cuestionar la esencia del sistema socio-político.

En 1979 se publicó el ensayo de Carlos Rafael Rodríguez, titulado *Cuba en el tránsito al socialismo, 1959-63*, en el que usando las categorías de la economía política marxista realizó un análisis del carácter de las relaciones económicas y sociales que definían el estadio de la economía cubana en el denominado *período de transición al socialismo*.

Teniendo en cuenta los estrechos límites impuestos por la censura ideológica, a lo largo de estas décadas destacan los trabajos desarrollados por funcionarios de la economía cubana, como es el caso de Humberto Pérez González, Regino Botti, Marcelo Fernández Font, Alberto Mora, Héctor Rodríguez Llompart, Miguel Alejandro Figueras, Andrés Vilariño, y por académicos como Alfredo González, Elena Álvarez, Julio Díaz Vázquez, Pedro Monreal, Omar Everleny Pérez, Julio Carranza, Lázaro Peña, Juan Triana, Hiram Marquetti, Viviana Togores, Anicia García, Lía Añé, Ángela Ferriol, Jorge Mario Sánchez, Alfredo García, así como Pavel Alejandro Vidal, Michel Hernández-Portela y Yenniel Mendoza entre los más jóvenes.

Mientras tanto, junto a Carmelo Mesa-Lago, puede mencionarse a un importante grupo de economistas cubano-americanos o cubanos residentes fuera de Cuba, que han abordado los problemas del desarrollo económico de Cuba desde diversas perspectivas, entre los que destacan Jorge Pérez-López, Manuel García Díaz, Matías Travieso, Rolando Castañeda, Francisco León, José Álvarez y Jorge Sanguinetti, entre otros. Una contribución particular al pensamiento económico cubano fuera de Cuba ha sido la desarrollada por la Asociación de Estudios sobre la Economía Cubana (Association for Studies of the Cuban Economy), que anualmente desarrolla eventos académicos en Miami, Florida, así como el Cuban Research Institute de la Universidad Internacional de la Florida, que cada año y medio reúne a una importante comunidad académica especializada en temas sociales, culturales y económicos sobre Cuba.

La economía cubana ha sido objeto de profunda investigación por reconocidos investigadores no cubanos, como son el sueco Claes Brundenius, el canadiense Archibald Ritter, el alemán Bert Hoffmann, los norteamericanos Andrew Zimabalist, Brian Pollitt y William Mesina, entre otros, así como los españoles Enrique Palazuelos, Benjami Bastida y Cristina Xalma.

Este trabajo de investigación no aspira a llenar todos los vacíos encontrados en la vastísima literatura revisada, puesto que ello podría significar el empleo de toda una vida, sin embargo, se ha pretendido combinar la perspectiva histórica con la teórico-conceptual, no de una manera ecléctica, sino a partir del criterio de unidad dialéctica entre lo teórico y lo histórico para analizar los problemas de la inserción económica internacional de Cuba y su relación con el desarrollo económico. Por otra parte, el examen de la inserción económica internacional del país en su complejidad histórica y teórica y sus implicaciones de política, no ha sido abordado, hasta el momento en estudios anteriores de una manera abarcadora.

Ello resulta importante porque en la tesis se pretende demostrar la hipótesis de que las condiciones de inserción internacional del país no se modificaron con el cambio de relaciones de producción que implicaban, aparentemente, un nuevo sistema económico y social, es decir, que Cuba ha atravesado diversas etapas de su historia, desde la colonia, pasando por la república capitalista hasta el socialismo y la etapa post comunista con un esquema de inserción económica internacional dependiente y subordinada que ha profundizado su condición de país subdesarrollado.

Para el desarrollo de este trabajo se ha contado con una experiencia anterior de cerca de 15 años del autor, dedicados al estudio de los problemas de la economía cubana y especialmente las cuestiones relacionadas con la política económica y los modelos de desarrollo. Como precedentes de esta tesis, pueden citarse otros trabajos escritos previamente para diversos espacios de reflexión académica y publicaciones diversas, tales como la edición y la coautoría de dos libros dedicados a la comparación de reformas económicas en América Latina y el Caribe: *Reforma Económica y Cambio Social en América Latina y el Caribe: Cuatro Casos de Estudio: Colombia, Costa Rica, Cuba y México* (2000), y *Alternativas de Política Económica y Social en América Latina y el Caribe: Cuatro Casos de Estudio: Colombia, Costa Rica, Cuba y México* (2002) que resultaron de un proyecto internacional de investigación dirigido por el autor de esta tesis, así como la edición y coautoría de dos libros dedicados específicamente a Cuba, titulados *Cuba. Reestructuración económica y globalización* (2003) y *Cuba. Sociedad, cultura y política en tiempos de globalización* (2003), también resultado de un proyecto internacional de investigación dirigido por el autor. De igual forma, puede citarse la autoría de un capítulo titulado *Domestic Markets and the Development Prospects in Cuba*, en el libro editado por Pedro Monreal (2002) titulado *Development Prospects in Cuba. An Agenda in the Making*. También pueden citarse diversas

contribuciones de artículos para diversas revistas y ponencias para numerosos eventos académicos, entre los que pueden mencionarse *Las reformas económicas en Cuba. Contradicciones y alternativas* (1996), *La reinserción de Cuba en la economía mundial y la participación de Cuba en la integración latinoamericana* (1997), *Estado, mercado y reforma de la economía cubana. Alternativas de política económica* (2000), *Internacionalización, mercado interno y desarrollo de la economía cubana* (2001), *Alternativas de política económica para la reforma de la economía cubana* (2002), *Estado y política económica para el desarrollo de la economía cubana en las condiciones de la globalización* (2003), *¿Hacia donde va la economía cubana?* (2003), *Problemas del desarrollo económico y la inserción internacional de la economía cubana* (2004), *Cuba. Strategie della povertà* (2004), *The Cuban Economy: Amid Economic Stagnation and Reversal of Reforms* (2005), y *Política económica y justicia social en Cuba en el contexto de la reversión de las reformas* (2005) entre otros trabajos.

En el desarrollo de esta tesis ha debido superarse gran cantidad de obstáculos. El más importante de ellos ha sido la insuficiencia estadística.

Como es sabido, la estadística económica es una rama joven en los estudios económicos y ni en la colonia ni durante la etapa anterior a la Segunda Guerra Mundial en el siglo XX, se recopilaba una estadística sistemática de los principales agregados macroeconómicos.

La estadística económica durante la etapa colonial era deficiente y adolecía de falta de sistematicidad y las referencias más importantes pueden ser encontradas en las revistas que sobre agricultura o industria azucarera se publicaban, así como en los documentos de la Sociedad Económica de Amigos del País. Las primeras series de más de un siglo de producción azucarera corresponden a Jacobo de la Pezuela, cuyo *Diccionario geográfico, estadístico, histórico de la Isla de Cuba* (1863) fue severamente criticado desde el punto de vista estadístico por Moreno Fragonal (1978), a Ramón de la Sagra, en su *Historia económico-política y estadística de la Isla de Cuba o sea de sus progresos en la población, la agricultura, el comercio y las rentas* (1831) que constituyen la base de la información citada por Manuel Moreno Fragonal y por Ramiro Guerra. Respecto al comercio exterior, existen las *Balanzas mercantiles de La Habana* o las *Balanzas de Comercio de la isla de Cuba* publicadas en el siglo XIX.

Las series que actualmente existen sobre el ingreso nacional o el producto nacional e interno brutos anteriores a 1959 son estimaciones a partir del uso de la

inferencia estadística, siempre susceptible de ser mejorada. Téngase en cuenta que sólo desde 1941 funcionaba un organismo consultivo del gobierno, en materia de desarrollo económico, la Comisión Nacional de Fomento y sólo después de 1950 se produce la apertura de operaciones del Banco Nacional de Cuba, organismos que para el desarrollo de sus labores respectivas requirieron del seguimiento estadístico de la economía cubana. En la etapa anterior al surgimiento de estas instituciones, la principal fuente de estadística económica era la Sección de Estadística de la Secretaría (ministerio, después de 1940) de Hacienda y los Anuarios Azucareros, publicados por la Secretaría (ministerio después de 1940) de Agricultura de la República. Otras fuentes importantes de información estadística las proveían instituciones gubernamentales y económicas de los Estados Unidos. Leland Jenks, por ejemplo, usa fundamentalmente estadísticas obtenidas de fuentes norteamericanas que, como es conocido, poseía grandes intereses en la economía cubana en el primer cuarto del siglo XX. Después de 1950, el Banco Nacional de Cuba hizo un gran esfuerzo en publicar series hacia atrás, siguiendo la metodología del sistema de contabilidad nacional de Naciones Unidas, sin embargo, no se dispone de información suficiente ni coherente sobre temas tales como inversión extranjera directa ni se establecieron series largas a precios constantes, por lo que las posibilidades de análisis tendencial resultan muy limitadas. Sin duda, la labor de construir estas series con un determinado grado de certidumbre y rigor es un trabajo pendiente, y ciertamente estimulante, para los estudiosos de la economía cubana aunque se han producido estimaciones sencillas utilizando la inferencia estadística, que tendrán que ser desarrolladas en un ejercicio más profundo y abarcador.

Mientras tanto, en la etapa posterior a la revolución cubana, los problemas de la disponibilidad de estadísticas han sido de otro calibre. En los primeros años de la revolución, la información estadística fue considerablemente insuficiente y desorganizada. Posteriormente se reconstruyeron ciertas cifras para los Anuarios Estadísticos que se publicaron sucesivamente. En este sentido, destaca el trabajo desarrollado por la Junta Central de Planificación (JUCEPLAN) en 1977, titulado *Reconstrucción y Análisis de las Series Estadísticas de la Economía Cubana, 1960-1975*, en el que se sistematizó información estadística sobre la economía cubana a precios corrientes y a precios constantes de 1965. Sin embargo, este trabajo se mantuvo clasificado como SECRETO durante varios años hasta su desclasificación reciente. Entre 1975 y 1989, el Comité Estatal de Estadísticas de Cuba publicó sistemáticamente los respectivos Anuarios, sin embargo, tanto los Anuarios Estadísticos como el

documento de JUCEPLAN se llevaron a cabo por el sistema de balances materiales, típico de las economías socialistas del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME). Entre 1990 y 1998 se produjo el llamado “apagón estadístico” ante la ausencia de información estadística económica sistematizada y que coincidió con el período de mayor crisis económica en Cuba y su leve recuperación posterior. Con la ayuda de la CEPAL se realizaron estudios para introducir el sistema de cuentas nacionales de la ONU en la estadística cubana y en 1997 con la publicación de la primera edición del libro editado por CEPAL, *“La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa”* se contó por primera vez con información sistematizada sobre la economía cubana en el sistema de cuentas nacionales de la ONU. Desde 1998 la Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba (ONE) han publicado sistemáticamente los Anuarios Estadísticos de Cuba desde 1996 (con información desde 1990) hasta la fecha. Sin embargo, a partir de 2004, la ONE realizó un cambio metodológico en el cálculo del Producto Interior Bruto (PIB) de Cuba por la revalorización de los servicios sociales y comunales que no han sido reconocidos por la CEPAL y con los que no coincide el autor de este trabajo, y que rompe con las series estadísticas que se habían reconstruido desde 1990.

En este sentido, se pueden encontrar algunos interesantes aportes en esta tesis. Entre ellos, pueden mencionarse la utilización de la inferencia estadística para la estimación de valores del PIB para el período 1960-75 en el que las cifras aparecían denominadas en términos del Producto Social Global, la estimación de la dotación del capital en toda la economía nacional (a diferencia de la dotación calculada por García, 2004, que se circunscribió al sector productivo), la estimación de la población económicamente activa para el período anterior a 1989, y para el período reciente, la estimación del PIB de Cuba, entre 2004 y 2006, valorado según el sistema de cuentas nacionales de la ONU, en contraposición a la metodología empleada por la ONE de Cuba.

Para el desarrollo de este trabajo se plantearon varias preguntas de investigación, las cuales significarían el hilo conductor del proceso:

¿Cuáles son los factores que determinan la inserción económica internacional de los países?

¿Cómo evolucionan esos factores condicionantes en el caso específico de la inserción económica internacional de Cuba tanto en las condiciones del capitalismo como en las condiciones del socialismo?

¿Cuáles son los factores que determinaron la conversión y posterior consolidación de Cuba en un país eminentemente azucarero y dependiente durante la etapa colonial y de subdesarrollo capitalista?

¿Cuáles han sido los factores que determinaron que Cuba mantuviera su dependencia de una inserción internacional basada en sus recursos naturales en condiciones de monoproducción y monoexportación?

¿Cuáles han sido los factores que explican el mantenimiento de la dependencia de Cuba de relaciones políticas especialmente favorables que condicionan su dependencia económica respecto a determinado país en cada una de las etapas principales de su historia económica?

¿La existencia de diferentes regímenes económicos y sociales ha cambiado la estructura de la inserción económica internacional y el patrón de desarrollo de la isla?

El examen de la temática de la inserción económica internacional tiene gran importancia en las condiciones actuales del desarrollo de la economía mundial a partir de la evolución reciente del proceso de globalización. Pero, especial relevancia adquiere este fenómeno en el caso de países con economías abiertas en los que las condiciones de inserción económica internacional se convierten en un factor de gran importancia para su desarrollo económico. El caso de Cuba es paradigmático en el sentido de que su inserción económica externa ha marcado históricamente no sólo su lugar en la economía mundial sino que ha tenido influencias notables en la reproducción del sistema económico, así como en su existencia misma como Nación.

En el Capítulo 1 se intenta una aproximación a una definición conceptual del término inserción económica internacional y a partir de aquí se examinan los factores condicionantes de ésta para cualquier país. Entre estos condicionantes, se examinan de manera preferente, la estructura económica del país, la especialización internacional del mismo y las características de su comercio exterior, el papel y la orientación de la inversión extranjera directa, las finanzas internacionales y las condiciones en las que se desenvuelven las relaciones monetarias internacionales, así como el desarrollo institucional. Cada uno de estos factores se estudia en su relación con la inserción económica internacional de los países en general y en particular se hace breve referencia a la situación de los países subdesarrollados y de Cuba.

En el Capítulo 2 se analizan los problemas de la inserción económica internacional de Cuba en las condiciones del subdesarrollo capitalista, estableciendo una

línea divisoria entre la etapa colonial y la etapa republicana², siguiendo la misma línea metodológica y de análisis que se trazó en el Capítulo 2 y adaptándolo a esa etapa histórica. En la etapa colonial se establece un modelo de inserción económica internacional dependiente de un producto, el azúcar, y de un mercado, en una primera etapa España y después Estados Unidos. En la etapa republicana se consolida una economía capitalista dependiente de una potencia dominante, Estados Unidos, y de las condiciones del mercado exterior, en una suerte de combinación contraria de estímulos y desestímulos al desarrollo.

El Capítulo 3 examina la inserción internacional de Cuba en las condiciones de su incorporación al sistema socialista de economía mundial en las que, sin embargo, no se modifica el patrón según el cual Cuba produce productos agropecuarios y mineros de escasa elaboración para el mercado socialista y para el mercado mundial, especialmente azúcar, níquel, cítricos y tabaco e importa bienes industriales de consumo, maquinarias y equipos. Aquí se examinan, con particular énfasis, los cambios institucionales ocurridos después de la Revolución Cubana y el impacto de los mismos sobre las condiciones de inserción económica internacional, así como la importancia de unas relaciones políticas especialmente favorables con la Unión Soviética que, sin embargo, no se tradujeron en la superación del subdesarrollo económico ni de la dependencia externa.

El Capítulo 4 analiza los problemas y las características de la inserción económica internacional de Cuba en las condiciones de la crisis del socialismo y la globalización que han sido el contexto externo de la más profunda crisis económica en la historia de la isla. La reinserción del país en la economía mundial se produjo en una situación considerablemente adversa que ha mostrado la gravedad de la vulnerabilidad externa de la economía cubana y la profunda dependencia de la misma de relaciones políticas especiales que le aseguren una permanente transferencia de recursos. En este capítulo se analiza en qué medida, los cambios institucionales y estructurales que han tenido lugar en los últimos años no han permitido lograr un cambio en el patrón de desarrollo, dependiente de una inserción económica externa basada en recursos naturales (turismo en lugar de azúcar) que desaprovecha el recurso humano que resulta

² Este autor ha sido resistente a caracterizar como republicano al período de consolidación del capitalismo dependiente en Cuba entre 1902 y 1958, no porque no pueda considerarse como república, que ciertamente lo fue, sino porque república también ha sido Cuba después de 1959, aunque una república diferente y claramente lejana a la estructura institucional de las repúblicas que han heredado los valores políticos de la democracia, las libertades individuales y el equilibrio de poderes. No obstante, debido al uso generalizado del término para considerar ese período es que se usa en este trabajo.

el principal activo con el que el país cuenta para una transformación económica orientada hacia el desarrollo.

Finalmente, la parte final de la tesis se dedica a las conclusiones que integran el análisis histórico-conceptual realizado en los capítulos precedentes.

CAPÍTULO 1

CONDICIONANTES DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LOS PAÍSES. SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO ECONÓMICO.

1.1. La inserción internacional y su definición conceptual.

Los problemas relativos a la inserción económica internacional de los países han estado presentes en la mayor parte de la literatura económica desde los inicios del desarrollo de la ciencia económica, especialmente desde que se ha conformado la economía mundial. En las condiciones actuales, éste es uno de los aspectos más importantes que influyen en el desarrollo económico. En consecuencia, el objetivo de este capítulo es analizar cuáles son los factores principales que condicionan la inserción internacional de los países en general y particularmente, de los países subdesarrollados con la intención de explicar este tema para el caso específico de Cuba, así como su relación con el desarrollo económico. Para ello se ha acudido a la revisión crítica de la literatura que fundamenta las bases de las diversas teorías económicas sobre la economía internacional así como las ideas más recientes en torno a la problemática concreta de la inserción internacional de los países en el contexto de las teorías del desarrollo.

La inserción internacional se entiende aquí como el proceso en el cual los diversos países logran una determinada posición en la división internacional del trabajo. La división internacional del trabajo está determinada por un complejo entramado de relaciones de producción, distribución, cambio y consumo a nivel internacional en el que concurren factores de carácter estructural e institucional condicionados por un determinado contexto histórico.

La participación que cada país tiene en la división internacional del trabajo es el resultado de una serie de factores complejos que confluyen en la conformación de un determinado patrón de especialización productiva y comercial.

Como afirma Martínez Glez-Tablas (2001: 179) “Hoy no se puede caracterizar la inserción de un país exclusiva o principalmente por lo que haya podido ser su conexión tradicional, lo normal es que estén actuando simultáneamente conexiones en los planos financiero, comercial, productivo y demanda, al tiempo que distintos agentes surgidos de todos ellos y de su combinación operan sobre la inserción e interiorizan sus implicaciones en el seno de las respectivas sociedades ...”. Este mismo autor considera

que en la inserción de cualquier espacio geográfico-económico en el sistema económico mundial tiene que ver tanto con sus relaciones externas, como con su participación en procesos superiores de institucionalización y su sensibilidad ante el entorno (Martínez-Glez Tablas, 2002: 46-48)

Las diversas escuelas de pensamiento económico se centraron, en los inicios del desarrollo del pensamiento económico, en los determinantes de especialización comercial de los países, reflexión que dio lugar a una serie de teorías del comercio internacional de mayor o menor elaboración conceptual. Así, en la obra de los economistas clásicos ingleses se recogen los conceptos de ventajas absolutas y ventajas comparativas basadas en las diferencias de productividad del trabajo de cada nación o de cada producto en relación con otro para tratar de explicar los determinantes de la especialización internacional de las naciones. Posteriormente, la economía neoclásica se hace eco de una variante del concepto de coste comparativo en el llamado modelo de Heckscher-Ohlin que parte de la consideración de que la especialización internacional está determinada por la mayor dotación relativa de factores de la producción, criterio que predominaría en la llamada corriente principal de la teoría económica sobre el comercio internacional hasta la aparición, en la segunda mitad del siglo XX, de los enfoques de la nueva teoría del comercio internacional basados en el “ciclo del producto”, “la demora en la emulación”, “las demandas sobrepuestas”, “la demanda representativa”, así como los efectos de “las economías de escala, la competencia imperfecta y la diferenciación de productos”. (Villarreal, 1979; Gilpin, 1990 y Krugman y Obstfeld, 2001)

Las teorías modernas incorporan una serie de nuevos elementos a considerar en la definición del proceso de inserción internacional de los países, como es el papel de las finanzas internacionales, de los movimientos internacionales de capital y de las relaciones monetarias internacionales.

De igual forma, el desarrollo de la herencia institucionalista y neoinstitucionalista ha insistido en la influencia de factores políticos e institucionales en la conformación de una determinada inserción internacional.

Mientras tanto, desde la economía crítica, puede encontrarse un análisis de los condicionantes históricos de la división internacional del trabajo relacionados con la acumulación de capitales, las crisis económicas y las teorías del imperialismo, de los cuales son ejemplo, los trabajos relacionados con la acumulación del capital a escala

mundial de Amin y Palloix y el intercambio desigual de Emmanuel, así como los diversos enfoques de la teoría de la dependencia, entre otros.³

Como en casi todos los aspectos de la teoría económica, no existe una teoría general válida y absoluta para explicar los problemas relacionados con la inserción internacional de los países. Por ello, sin que esto signifique un enfoque ecléctico, aquí se tratará de incorporar los diversos aspectos positivos de algunos enfoques, especialmente los que derivan de la tradición clásica y la crítica marxista, así como el enfoque estructuralista y neoestructuralista, sin que de ello se interprete un rechazo absoluto de los aportes del enfoque neoclásico.

El análisis de la inserción económica internacional en las condiciones actuales debe enmarcarse en el contexto del proceso de globalización. Martínez González-Tablas (2002: 27) acota el término como el conjunto de “relaciones, flujos, comportamientos, actores, procesos y valores que tienen origen, actúan, se reproducen, repercuten o se identifican en el espacio mundial” lo que implica que este “proceso toca la cultura, la tecnología, la estructura de gobierno y otras muchas dimensiones del quehacer social y el entorno físico, desembocando en interdependencia cada vez mayor de innumerables aspectos y, en última instancia, de la población mundial de nuestro tiempo”. Y en lo que a economía se refiere, esto significa entender la globalización más como “un proceso de mundialización del sistema económico” que como liberalización e integración de mercados (Martínez González-Tablas, 2002: 26).

La tendencia mundial a la apertura que se manifiesta en más dinámicos flujos comerciales y financieros, así como en una mayor transferencia tecnológica impone, como afirma el autor antes citado (Martínez González-Tablas, 2002: 26) un mayor condicionamiento exógeno. Esto significa que las relaciones internacionales y en nuestro caso, las de carácter económico tienen una influencia notoria en los procesos económicos internos.

Finalmente, resulta necesario precisar por qué se adscribe aquí el concepto de “países subdesarrollados” en lugar del más aceptado en los organismos internacionales de “países en desarrollo”. Este autor suscribe el criterio de que el concepto de “países en desarrollo” que hoy en día abarca, en alguna medida, a los llamados “países con mercados emergentes”⁴ enmascara la realidad de la mayor parte de estas naciones que

³ Una breve descripción de estos enfoques puede encontrarse en Villarroel (1979).

⁴ El Fondo Monetario Internacional ha eliminado la clasificación usada después del desmantelamiento del sistema de economías de planificación centralizada de “Países Avanzados”, “Países en desarrollo” y

están muy lejos de tener el dinamismo necesario para encontrarse en un proceso real de desarrollo. El concepto de país en desarrollo, entendido éste como un proceso de crecimiento económico sostenido que se traduzca en una elevación paulatina del nivel y la calidad de vida de la población⁵, caracteriza, en realidad, a una minoría de las naciones no desarrolladas, es decir, aquellas cuyo nivel de desarrollo está por debajo del nivel de las naciones avanzadas en un momento histórico concreto. Es por ello, que se prefiere el concepto de subdesarrollo, toda vez que se trata de países que se encuentran por debajo del nivel del desarrollo, pero en los que subsisten obstáculos estructurales internos y externos que frenan ese mismo proceso en términos cualitativos.

1.2. Estructura económica e inserción internacional.

La estructura económica⁶ de un país soporta en gran medida tanto la estructura mercantil de su comercio internacional como la orientación sectorial de la inversión, y especialmente de la inversión extranjera directa, si bien no es menos cierto que los cambios que se operan tanto en una como en la otra pueden sugerir, a su vez, cambios en la estructura de cualquier economía produciéndose una especie de corriente de mutua influencia.

Las economías tradicionalmente agrarias, y aquellas en las que no se producen cambios significativos en su estructura productiva orientados hacia la producción de bienes y servicios de mayor valor agregado, terminan insertándose generalmente en la economía mundial como suministradores de productos agrarios y demandantes de bienes manufacturados. Las economías que usualmente dependen del sector minero o de extracción de combustibles aseguran su inserción internacional exportando ese tipo de bienes e importando el resto y atrayendo hacia estos sectores las corrientes principales de Inversión Extranjera Directa (IED). Lo mismo sucede en las economías que dependen en gran medida de su sector de servicios y, especialmente, de actividades tales como servicios financieros o turísticos. Mientras tanto, las economías más desarrolladas en las que el sector de los servicios es ampliamente dominante en su estructura económica, pero que al mismo tiempo poseen poderosos sectores industriales, se

“Economías en Transición” por uno de dos grandes grupos en los que destacan por una parte “Países Avanzados” y “Otros mercados emergentes y Países en Desarrollo”. Ver IMF. World Economic Outlook, April 2004. www.imf.org

⁵ Esta definición parte de la revisión de diversos conceptos de desarrollo a los que puede accederse en Raj (1998) y en los sucesivos Informes de Desarrollo Humano del P.N.U.D.

⁶ Se asume la estructura económica como el conjunto de relaciones que se establecen entre los diversos factores de la producción de un país, las cuales definen un determinado patrón sectorial de producción de bienes y servicios.

insertan internacionalmente tanto como oferentes y demandantes de bienes industriales y de servicios transables internacionalmente.

Las economías pequeñas, por su mayor grado de apertura económica⁷ dependen de sus sectores líderes transables internacionalmente para asegurar una determinada inserción internacional, lo cual crea el peligro de que cuando estos sectores entran en crisis tanto interna como internacionalmente, se produce una relativa desinserción de ese país de la economía mundial.⁸

Por esta razón, al analizar los problemas relativos a la inserción internacional de cualquier país resulta imprescindible analizar la estructura de su economía, tanto desde el punto de vista sectorial como del empleo, porque la estructura económica de un país constituye una variable fundamental a la hora de explicar qué produce y qué demanda un país en términos de bienes y servicios.

Es usual que al examinar la estructura económica de un país se analice a partir de indicadores tales como la participación sectorial en el Producto Interno Bruto (P.I.B.) o en el Producto Nacional Bruto (P.N.B.), o en su defecto, podría examinarse también a partir de la participación de los diversos sectores de la economía en el Ingreso Nacional (IN). Si no se dispone de datos suficientemente desagregados por ramas de la economía nacional, puede resultar de alguna utilidad examinar la contribución de los sectores primario (identificado éste como la agricultura, ganadería, pesca, silvicultura), secundario (industria, construcciones, minería) o terciario (comercio, servicios, transporte, comunicaciones).

De igual forma, puede resultar de utilidad analizar la estructura sectorial del empleo bien por ramas de la economía nacional o por los grandes sectores agregados. El nivel de calificación de la fuerza de trabajo puede servir para analizar las potencialidades que puede tener una economía no sólo desde el punto de vista de su inserción sino también desde el punto de vista del desarrollo mismo.

Desde el punto de vista de sus estructuras económicas, las economías subdesarrolladas se han caracterizado tradicionalmente por el desarrollo de actividades económicas de escasa complejidad tecnológica. Unas economías dependen esencialmente de la producción de materias primas agrícolas o alimenticias, otras

⁷ El término apertura económica se asume aquí como el grado de dependencia de una economía de su sector externo entendida como $g.a. = \frac{X + M}{Y}$, donde $g.a.$ es el grado de apertura, X son las exportaciones, M son las importaciones y Y es el producto interno bruto o el ingreso nacional del país.

⁸ En el caso de Cuba esto es especialmente visible al analizar la historia de la industria azucarera desde su desarrollo durante la colonia hasta la actualidad.

dependen de la producción minera, pero en ambos casos lo más común es que no desarrollan toda la cadena productiva asociada a la producción de materia prima y la producción de derivados o productos elaborados, sino que sólo tienen capacidad para el desarrollo de la primera fase del ciclo del producto, es decir, aquella que elabora la materia prima.

Las causas de esta situación pueden ser de diversa naturaleza. Ello puede ser el resultado de la escasez de capital que resulta de un débil proceso de acumulación interna de capitales, el difícil acceso a la tecnología de vanguardia o la incapacidad de generarla por los escasos recursos destinados a la formación laboral o a la investigación y el desarrollo, así como la dependencia de las decisiones estratégicas de las empresas transnacionales de países desarrollados que usualmente controlan los canales de distribución internacional de la mayor parte de los productos, y que poseen los recursos para investigación y desarrollo que les permiten aprovechar las economías de escala.

En los albores del capitalismo industrial, se observa un mecanismo en el cual las naciones industrializadas centralizaban la fabricación de bienes industrializados en el mundo, muchas veces dependiendo de los suministros de materias primas procedentes de las regiones atrasadas, generalmente convertidas en colonias o territorios dependientes. En general, la estructura económica de esos territorios dependientes ha sido el resultado de la política de la metrópoli colonial que reservaba para sí el proceso de fabricación industrial de bienes y con ello la apropiación del mayor valor agregado, pues también resultaba usual que el país productor de materia prima debiera luego importar el bien manufacturado con sus propias materias primas.

Posteriormente, muchos de esos países atrasados han protagonizado procesos de industrialización de diversa naturaleza, en la búsqueda de alternativas de desarrollo. Como resultado de esto, apareció en muchos de estos países un determinado sector industrial que modificó tanto la estructura de la producción como del empleo, pero en la mayor parte de éstos en los que se siguieron procesos orientados a la sustitución de importaciones, motivados por los desequilibrios persistentes de balanzas de pagos, el deterioro de los términos de intercambio y el retroceso de las condiciones de comercio de la mayor parte de sus productos exportables, los procesos de industrialización no fueron capaces de producir cambios significativos en la inserción internacional de los países.

Esta situación se explica por diversos factores, entre ellos, el alto costo relativo de la producción industrial dependiente de la importación de ciertas maquinarias y de la

tecnología necesaria, problemas en la calidad de la producción, escasas economías de escala, retraso tecnológico, etc.

Sólo en el caso de que estos procesos de industrialización estuvieron asociados a la IED pudieron estos países insertarse en la estrategia global de las empresas transnacionales que fueron responsables de dichos cambios.

Así, se ha dado la circunstancia de que muchos países en los que se produjo un proceso de industrialización, éste se ha dirigido al pequeño mercado doméstico (es el caso de la industrialización en países medianos de Latinoamérica) o en el mejor de los casos ha sido capaz de generar “exportaciones no tradicionales” hacia países vecinos con similar nivel de desarrollo en una suerte de comercio intraindustrial, pero difícilmente han sido procesos que han permitido a los nuevos países industrializados insertarse en el mercado mundial como exportadores de bienes industriales, con la excepción de los casos de México y Brasil en América Latina y de Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur, y más recientemente China, Malasia y Tailandia en Asia.

Por otra parte, países subdesarrollados ricos en recursos mineros basan su estructura económica en la producción y exportación de ese tipo de productos que usualmente salen de sus minas en procesos industriales pero produciendo la materia prima que luego será procesada en plantas ubicadas en países desarrollados, que en muchos casos poseen intereses de inversión en dichas minas o controlan los canales de distribución de dichos productos en los mercados mundiales.

Finalmente, existe una variada gama de países subdesarrollados que son economías de servicios, es decir, que dependen fundamentalmente de servicios tales como el turismo o los servicios financieros (el caso de los diversos paraísos fiscales) y en los que este sector es el que asegura no sólo el grueso del PIB, el ingreso nacional o el empleo, sino que, además, asegura la inserción internacional del país y el crecimiento económico.

Ahora bien, respecto a la estructura económica y productiva de un país, así como de las condiciones en que ésta asegura la inserción internacional del mismo, aquí se sostiene el criterio de que en la conformación de dicha estructura no sólo influyen las condiciones naturales, la dotación relativa de factores y la ubicación geográfica, sino, y de manera esencial, las condiciones históricas en las que esa estructura se ha construido a través del tiempo y como parte del proceso de desarrollo específico del país.

Finalmente, existe una relación muy estrecha entre el proceso de desarrollo de un país y su estructura económica. El proceso de desarrollo o subdesarrollo económico, tal y como demuestra la historia económica, impone cambios significativos en la estructura económica del país del que se trate y a su vez, los cambios estructurales que se producen en los países pueden tener impactos positivos o negativos en el proceso de desarrollo del país.

1.3. El papel del comercio internacional en la inserción internacional de los países subdesarrollados.

Para analizar el papel del comercio internacional en la inserción internacional de los países y, especialmente, de los países subdesarrollados, es necesario hacer referencia tanto a aspectos de carácter estructural, entendidos éstos como de la estructura mercantil del comercio como de la estructura de su orientación geográfica, como otros aspectos de carácter institucional.

La estructura mercantil del comercio exterior es, para cualquier país, uno de los aspectos fundamentales que determina su posición en la división internacional del trabajo, entendida ésta como inserción económica internacional. En términos generales, parece haber un consenso en el criterio de que la estructura del comercio exterior guarda una estrecha relación con el nivel de desarrollo económico y en gran medida, depende de éste.

La inmensa mayoría de países subdesarrollados se ha caracterizado por una estructura mercantil del comercio exterior, dependiente de la exportación de uno o pocos productos, con escaso valor agregado relativo y la importación de productos industriales, maquinarias y equipos.⁹ Por otra parte, es común encontrar que la mayor parte de estos países, concentra sus relaciones económicas externas con pocos países, y, de manera especial, con su antigua metrópoli colonial o, en el caso de América Latina y el Caribe, con los Estados Unidos, dada la posición hegemónica de esta potencia en el área geográfica en cuestión.

La realidad de este tipo de estructura mercantil y geográfica del comercio exterior de los países subdesarrollados no puede ser explicada por la teoría del comercio

⁹ Se exceptúan de esta consideración aquellas economías subdesarrolladas que han experimentado cierto desarrollo industrial, debido a la presencia de empresas transnacionales o a la aplicación exitosa de ciertas políticas industriales.

internacional basada en las ventajas comparativas que resume las herencias clásica y neoclásica ni por las llamadas nuevas teorías del comercio internacional.

Ciertamente, las diferencias de productividad o las diferentes dotaciones relativas de factores pueden explicar, parcialmente, por qué unos países exportan unos tipos de productos e importan otros, pero, en general las teorías basadas en estos aspectos no toman en cuenta las condiciones históricas que determinaron uno u otro patrón de especialización comercial. En muchos países coloniales, como es sabido, la metrópoli impuso a la colonia una determinada especialización productiva, en algunos casos mediante la explotación y saqueo de sus recursos naturales, especialmente mineros, y en otros, mediante la imposición de unas economías de plantación que servían los intereses globales de las empresas extranjeras o del gobierno en cuestión.¹⁰

La mayor parte de las economías coloniales se articularon en torno a los ejes representados por esas actividades económicas centrales que aseguraban el ingreso nacional, generando una dependencia total del mercado mundial en la adquisición de otros tipos de productos, especialmente los productos industriales.

El tipo de especialización basada en la producción y exportación de productos primarios, con escaso nivel de agregación de valor ha sido justificado por la teoría neoclásica a partir de una abundancia relativa de tierra y/o mano de obra de escasa calificación, y la escasez relativa de capital y tecnología. Sin embargo, más allá de la indudable incidencia de factores naturales en la explicación elemental de cierto patrón de comercio, la escasa calificación de la fuerza de trabajo, la escasez de capital o de tecnología, sólo podría explicarse si se incorpora al análisis el tema del desarrollo económico, que está relacionado con el proceso de acumulación de capital, y que, en términos generales, implica un determinado nivel de desarrollo educativo y cultural que podría explicar el tipo de actividades económicas que pueden ser desarrolladas con un determinado nivel de calidad a partir de la asimilación de ciertas tecnologías.

De tal forma, la imposición de una determinada estructura económica desde el exterior hacia la mayor parte de países coloniales y semicoloniales en el período de expansión del capitalismo industrial y, sobre todo, en la etapa del capitalismo financiero, ha condicionado, en gran medida, la inserción internacional de estas naciones en la división internacional del trabajo.

¹⁰ Es conocido que ciertos cultivos como el café o la caña de azúcar fueron introducidos en América Latina por las metrópolis coloniales.

Sin embargo, si bien es cierto que el colonialismo dejó una huella indeleble en la configuración de un determinado patrón de especialización de los países coloniales y semicoloniales, también es cierto que, salvo casos excepcionales en los que se han combinado ciertas políticas industriales con fuertes corrientes de inversión extranjera directa dirigida a la creación de industrias no tradicionales, la mayor parte de los gobiernos y las élites económicas de estos países hicieron muy poco por cambiar dicho patrón, entre otras cosas porque éste respondía a los intereses específicos de las clases dominantes de dichas naciones.¹¹

En el siglo XX, los trabajos desarrollados por notables economistas del desarrollo, dieron un poco de luz acerca de la relación entre el comercio internacional, la inserción internacional y los problemas del desarrollo económico de las naciones subdesarrolladas. De manera especial, se destacan los aportes realizados por Gunnar Myrdal, Raúl Prebisch, Hans Singer y Arthur Lewis en el análisis de esta relación. En términos generales, estas teorías hicieron énfasis en las desigualdades generadas por el modelo de acumulación impuesto por las metrópolis a sus colonias respectivas; los efectos del comercio internacional en la perpetuación del subdesarrollo económico; los mecanismos de transferencia de ganancias desde países periféricos a países centrales, como resultado de la estructura del comercio mundial; así como las desigualdades en el comercio entre países desarrollados y subdesarrollados (Szentes, 1984: 119-128).

En términos generales, las teorías del comercio internacional han servido de sustento a diversos enfoques de política comercial, sean éstos proteccionistas o libremercantistas. Y es que la política comercial puede tener importantes efectos en la configuración de una determinada estructura de inserción internacional de cualquier país.

El pensamiento liberal ha sostenido que la especialización permite la expansión de los mercados y, en consecuencia, eleva la eficiencia en la producción y eleva el ritmo de crecimiento económico. Aducen que no tiene sentido proteger sector alguno toda vez que es más eficiente que los recursos que dispone el país puedan emplearse en aquellos sectores en los cuales se dispone de ventajas. En resumen, consideran que la especialización internacional basada en costos comparativos maximizará el bienestar económico nacional e internacional. Los que defienden políticas proteccionistas, por su

¹¹ Las políticas de industrialización sustitutiva de importaciones llevadas a cabo en diversos países de América Latina y Asia y Pacífico durante el siglo XX, tuvieron desiguales resultados; y en el caso de América Latina (excepto México y Brasil), no significaron un cambio en la estructura de la inserción internacional, aunque sí modificaron considerablemente la estructura económica.

parte, consideran que la especialización internacional vulnera la soberanía económica de los países generando costos excesivos en términos de empleo y crecimiento, sobre todo cuando existe una escasa competitividad en aquellos sectores que se busca proteger (Gilpin, 1990: 201-202).

Aquellos países que han intentado modificar su patrón de comercio para asegurar una inserción más eficiente en la economía mundial, han propugnado en determinadas etapas de su desarrollo, políticas comerciales proteccionistas combinadas con políticas industriales que han buscado fortalecer diversas ramas de la industria con el objeto de hacerlas competitivas internacionalmente, después de pasar por mecanismos de sustitución de importaciones. En su trayectoria, muchos países subdesarrollados han apelado a estos expedientes, con mayor o menor éxito.

Como afirma Gilpin (1990: 204) “la manera en que una nación combine las políticas liberales o proteccionistas está en función de sus condiciones económicas internas y de las condiciones que prevalecen en la economía mundial”.

En las relaciones económicas internacionales se han producido oscilaciones entre el predominio de políticas liberales y proteccionistas.

De manera general, en la etapa de consolidación de lo que puede denominarse como una economía mundial a partir del desarrollo del capitalismo industrial, el comercio internacional fue relativamente libre, si bien es cierto que algunas naciones en su proceso de desarrollo apelaron a políticas proteccionistas selectivas.

Posteriormente, en los años treinta del siglo XX la depresión económica fue acompañada de prácticas proteccionistas generalizadas que condujeron a una considerable contracción del comercio.

Después de la Segunda Guerra Mundial y en el contexto de la hegemonía norteamericana se impuso una visión liberal en el comercio, la cual tuvo su expresión fundamental en el orden establecido por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT en inglés) que tenía como objetivos centrales promover la multilateralización de las relaciones comerciales internacionales y la paulatina liberalización del comercio mundial de bienes industriales a través de la desgravación arancelaria progresiva.¹²

¹² En sus casi cincuenta años de existencia como mecanismo fundamental de regulación de las relaciones comerciales internacionales (ante la ausencia de una Organización Internacional de Comercio) el GATT careció de mecanismos efectivos para asegurar una liberalización del comercio de productos agrícolas y textiles, regulados por prácticas notoriamente proteccionistas y por acuerdos específicos entre exportadores e importadores.

Tras la crisis de los años setenta y en las décadas siguientes aparecieron tendencias neoproteccionistas en la política comercial internacional motivadas, entre otras cosas por la pérdida de la hegemonía económica de Estados Unidos y la consolidación de otros polos de poder económico, los grandes déficit comerciales y de balanza de pagos de Estados Unidos, así como las amenazas de “desindustrialización” de los viejos países industriales, todo esto en un contexto de la profundización de las tendencias globalizadoras a nivel económico.

La creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995 ha sido un factor de mayor liberalización comercial al tiempo que ha impuesto niveles más altos de regulación a nivel internacional que reducen los márgenes de maniobra de los Estados en la formulación de la política comercial en la medida en que, por una parte, proliferan los acuerdos de integración económica regional, y por otra parte, los compromisos de liberalización en el marco de las negociaciones multilaterales obligan en mayor medida a los Estados nacionales a acogerse a la normativa de la organización internacional.

Han aparecido nuevas formulaciones teóricas tales como la “ventaja competitiva”, la “nueva teoría estratégica” del comercio, así como los análisis acerca de la integración entre el comercio y la inversión directa extranjera a través de la actividad de las empresas transnacionales que intentan considerar nuevas variables en la determinación de las corrientes y la estructura del comercio internacional. Estas nuevas formulaciones expresan el mayor grado de complejidad de las relaciones comerciales contemporáneas y los cambios que ellas imponen a la inserción comercial de los países.

Por otra parte, la creación de la OMC ha significado la ampliación de las áreas de regulación internacional del comercio, ya no sólo circunscrita al comercio de bienes industriales que se regían por el antiguo GATT sino también al comercio de bienes agrícolas, productos textiles, el comercio de servicios, los derechos de propiedad intelectual, y un área en la que se dan aun los primeros pasos como es el tema de la inversión directa y su relación con el comercio.

Frente a las tendencias liberales que emanan de la filosofía pública de la OMC, se alzan nuevas y más complejas barreras que limitan el acceso de los países subdesarrollados a los mercados de los países desarrollados entre las que pueden mencionarse: a) las discusiones en torno a las normas laborales y de protección ambiental y su relación con el comercio internacional, lo cual resulta altamente polémico en las negociaciones comerciales internacionales, b) las cuestiones relativas a

las políticas de competencia internacional, y c) los retos que impone el regionalismo económico a la multilateralización efectiva de las relaciones comerciales internacionales (Gilpin, 2003: 134-142).

En resumen, las características de la inserción internacional de los países pasa necesariamente por las condiciones de su inserción en el sistema de comercio internacional, a partir de una determinada estructura de comercio que depende no sólo de la abundancia de sus recursos (en el más amplio sentido de la palabra) sino de la calidad de los mismos y de la efectividad de las políticas para modificar favorablemente esa estructura, del nivel de dependencia o interdependencia respecto a los mercados externos, esto es, el grado de apertura de esa economía, y la posición que la misma pueda tener en el sistema de comercio a partir del aprovechamiento efectivo de las ventajas de los diversos acuerdos de liberalización que se negocian multilateralmente. Sin embargo, esto no es más que un aspecto del problema.

El análisis de los problemas de la inserción internacional de Cuba requiere un examen profundo de las características de su comercio exterior y de su posición en el sistema de comercio internacional a lo largo de las etapas fundamentales de su historia económica.

En el caso que nos ocupa, la inserción internacional de Cuba a través de su comercio exterior se medirá usando los indicadores conocidos de tendencias de la balanza comercial, estructura mercantil y geográfica del comercio, grado de apertura económica, así como el comportamiento de la relación de intercambio tanto en su inserción en el sistema capitalista mundial como durante la etapa en la que sus relaciones externas estuvieron determinadas fundamentalmente por su integración al llamado sistema socialista mundial, hasta que, desaparecido éste, se produce una suerte de reinserción en el contexto de la globalización. En todas estas etapas podrá constatarse el carácter dependiente de la inserción internacional de este país, con lo cual se convirtió en un factor de perpetuación del subdesarrollo económico.

1.4. Inversión Extranjera Directa y su papel en la inserción internacional de los países.

La inversión extranjera directa (IED) constituye una de las corrientes más importantes de flujos de capitales en el mundo contemporáneo. Desde fines del siglo XIX ha adquirido una importancia creciente en las relaciones económicas internacionales en general y en la reproducción del capitalismo en particular.

A diferencia de los inicios de la etapa del llamado capitalismo financiero a fines del siglo XIX y principios del siglo XX cuando la inversión extranjera directa se producía usualmente desde los países desarrollados hacia sus colonias o territorios dependientes, en la etapa posterior a la Segunda Guerra Mundial, se ha hecho cada vez más evidente que las principales corrientes de IED se producen entre países desarrollados. Las razones que explican esta tendencia estriban en la preferencia del capital privado por inversiones relativamente más seguras dada la estabilidad económica y política de los países desarrollados, además de características tales como la estructura económica de estos países, los desarrollos alcanzados en la infraestructura, así como el nivel de formación de la fuerza de trabajo, factor cada vez más importante cuando se trata de inversiones en tecnología.

Los países en desarrollo sin embargo, continúan siendo importantes receptores de IED¹³ y para sus respectivas economías ésta resulta de gran importancia, toda vez que en cierta medida puede contribuir al crecimiento económico, la dinamización de los mercados internos, la potenciación de sus capacidades exportadoras, la transferencia de recursos y de tecnología y el fomento de la capacitación de la fuerza de trabajo.

Sin embargo, la IED también puede producirse en total desconexión del resto del aparato productivo y desarrollar una especie de economías de enclave que al asegurar cambios en la calidad de la inserción internacional de los países en desarrollo, genera, al mismo tiempo, lazos de profunda dependencia respecto al emisor de IED. Por otra parte, la IED no sólo significa transferencia de recursos sino, y de una manera muy importante, también la adquisición de un determinado control de recursos, de factores de producción, y en definitiva de poder (Krugman y Obstfeld, 2001: 177).

Un lugar central en la IED lo tienen actualmente las empresas transnacionales¹⁴ (ETN) ya que son las que realizan el grueso de los movimientos de capital con esta destinación. La IED generalmente es parte integral de una estrategia corporativa global adoptada por las ETN (Gilpin, 1990: 249 citando a Caves)¹⁵. Éste es uno de los aspectos

¹³ Según datos de UNCTAD, los países en desarrollo recibieron en 2005 un 36,5% del flujo total de inversión extranjera directa frente a un 18,9% en 2000, mientras que la participación de los países desarrollados decreció del 80,4% al 59,2% en el mismo período. Los países desarrollados, igualmente son los principales emisores de IED y para 2005 su parte en las salidas de IED eran de 83% mientras que en 2000 había sido del 88,2% (UNCTAD, 2006)

¹⁴ Al margen de la discusión sobre los términos empresas transnacionales y multinacionales, se asume aquí que unas y otras pueden ser sinónimos si se considera que difícilmente, en la actualidad, una empresa transnacional no sea, al mismo tiempo, una empresa multinacional, toda vez que capitales de diversos países tienen cuotas de poder en las más importantes transnacionales del mundo.

¹⁵ Gilpin (1990) cita a Caves, Richard (1982) *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. New York, Cambridge University Press.

más polémicos de las relaciones económicas internacionales, toda vez que algunos consideran a las ETN como factores de crecimiento tecnológico, transferencia de tecnología y creciente interdependencia económica para los países subdesarrollados; mientras que otros las consideran como factores de penetración imperialista y de profundización de la dependencia y el subdesarrollo (Gilpin, 1990: 247). En realidad, pueden ser una y otra cosa, pero el criterio que sigue su acción en cualquier país es, ciertamente, el beneficio económico que produzca su actividad allí y en ningún momento la contribución al desarrollo del país receptor.

Las ETN a través de la IED buscan sacar ventaja de los costos más bajos de producción, los beneficios impositivos locales, así como de la mayor laxitud de la política económica interna respecto a derechos laborales, y protección medio ambiental.

Sin embargo, el papel significativo de las ETN en la economía mundial puede constatare si se tiene en cuenta que éstas han llevado la interdependencia económica global más allá de los ámbitos del comercio y el dinero, es decir, hacia la producción industrial, contribuyendo a la internacionalización productiva que hace prácticamente imposible reconocer la “nacionalidad” de cualquier producto industrial.

Por otra parte, una porción creciente del comercio mundial se verifica asociado a la IED y, al mismo tiempo, como parte del comercio intra-firma, lo cual ha llevado a la OMC al planteamiento de un acuerdo sobre medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.

La inversión extranjera directa ha jugado un papel significativo en la inserción internacional de los países subdesarrollados y el impacto de la misma en sus economías es considerable.

En las circunstancias históricas asociadas a la expansión colonial o a la dominación neocolonial, la IED de empresas de países centrales se dirigió a los países periféricos¹⁶ orientada a la extracción de materias primas para la industria de los países del centro, lo cual en gran medida perpetuó la condición de los países periféricos como productores de productos primarios agrícolas y mineros.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la IED, junto a políticas gubernamentales de ciertos países subdesarrollados, condujo a cambios en la estructura productiva de los mismos y, en consecuencia, a cambios de su estructura exportadora.

¹⁶ Los conceptos de centro y periferia se usan aquí en los términos definidos por Prebisch. (Bustelo, 1999: 191-195)

El caso de los países del Sudeste Asiático ha sido paradigmático en esta tendencia¹⁷. Sin embargo, también otros países, como Costa Rica, por ejemplo, han experimentado cambios en la estructura de sus exportaciones a favor de productos manufacturados, como resultado del impacto de la IED.¹⁸ En el caso de América Latina, pueden mencionarse también otros ejemplos de modificaciones del patrón de exportaciones como resultado de la IED promovida por empresas transnacionales.

Varios países en desarrollo han pasado a engrosar las filas de los mayores receptores de IED en el mundo y en una gran medida, esos flujos de capital se asocian a sectores transables internacionalmente de forma que se dirigen a aquellos sectores que aseguran la inserción internacional de los países respectivos.¹⁹

Por otra parte, las necesidades de recursos financieros que contrarresten el déficit de ahorro interno en la mayor parte de países subdesarrollados han estimulado cambios en las legislaciones internas de estos países para favorecer la IED y de igual manera se han dinamizado los acuerdos de comercio e inversión entre países como parte de la gestión de los Estados.²⁰

La economía cubana ha sido tradicionalmente un país receptor de IED sobre todo en su etapa colonial y en la etapa de la república anterior a la revolución cubana. En la etapa socialista, la IED desapareció del panorama económico cubano mientras este país estuvo insertado dentro del sistema socialista de economía mundial. Sólo después de la crisis y desaparición de la URSS y del socialismo estatista como sistema

¹⁷ Berzosa (1991: 36-37) señala el impacto de la IED tanto en los países asiáticos de reciente industrialización como México y Brasil, en la elevación de las tasas de ahorro e inversión que facilitaron los respectivos procesos de industrialización.

¹⁸ En 1998 la Corporación Intel inició operaciones en Costa Rica, constituyendo la única sede de esta empresa en América Latina. Las dos plantas de manufactura de microprocesadores han recibido una inversión total acumulada hasta 2004 de 510 millones de USD y junto al centro de distribución que envía dichos productos a clientes del resto del mundo, emplean alrededor de 1,900 trabajadores de forma directa. (Fuente: www.intel.com/costarica/costarica) El impacto de la presencia de INTEL en este país puede constatar al examinar las cifras de comercio exterior de ese país, según las cuales las exportaciones generadas en zona franca (el caso de INTEL y de otras transnacionales maquiladoras) se han incrementado desde 891.3 millones de dólares en 1997 a 3,303.3 millones de dólares en 2003, pasando de un 21.2% del total de exportaciones en 1997 a un 54.1% en 2003. (Fuente: Banco Central de Costa Rica. <http://websiec.bccr.fi.cr>)

¹⁹ UNCTAD (2006) reporta a China como el tercer receptor más importante de IED del mundo (después de Reino Unido y a Estados Unidos, aunque si se consideraran juntas las cifras de China y Hong Kong superarían la magnitud de Estados Unidos. Otros importantes receptores de IED entre los países en desarrollo en el año 2005 han sido Singapur, México, Brasil, Rusia, Emiratos Árabes Unidos y Colombia.

²⁰ UNCTAD (2003) reportaba que mientras en 1991 35 países realizaron 82 cambios en sus legislaciones respectivas sobre IED, 80 de los cuales sirvieron para estimular la IED, en 1996, 65 países realizaron 114 cambios, 98 de los cuales sirvieron para promover la IED y en 2002, la cifra alcanzaba a 70 países, 248 cambios legislativos, 236 de los cuales contribuyeron al aumento de la IED. Según reporta UNCTAD (2005), en 2004 fueron 102 países los que introdujeron cambios en su legislación sobre inversiones y de un total de 271, fueron favorables a la IED, 235.

económico internacional entre fines de los años ochenta y principios de los noventa del siglo XX, las necesidades financieras y tecnológicas llevaron al gobierno de Cuba a adoptar una legislación sobre inversiones foráneas en el país. En este trabajo se medirá el impacto de la IED en la inserción internacional de Cuba a través del examen de su monto en las diversas etapas históricas que se analizan, la tendencia observada en los flujos de IED, su importancia relativa en la economía nacional y la preponderancia que ha tenido en las actividades económicas que aseguran la inserción internacional del país.

1.5. Sistema monetario internacional, finanzas Internacionales y su papel en la inserción internacional de los países.

El sistema monetario y las finanzas internacionales constituyen una importantísima fuerza integradora de la economía mundial. En el sistema monetario se establecen las reglas de pagos internacionales, así como los mecanismos que aseguran el equilibrio de los flujos estabilizadores de balanza de pagos. Las finanzas internacionales, por su parte, se refieren a los flujos de capital que pueden o no conectarse con la actividad productiva. Sin embargo, siguiendo a Martínez González-Tablas y Medialdea, 2001: 60-61) no se considerará dentro del ámbito financiero la actividad de la IED toda vez que ella, aunque adopta la forma de flujo de capital, abandona dicha forma al convertirse en capital productivo, dando origen a una actividad empresarial de origen transnacional. Por esa razón se ha analizado el papel de la IED en la inserción internacional de los países en el epígrafe anterior y de manera especial. En tales circunstancias, se considerarán aquí los flujos de capital de naturaleza puramente financiera, tales como inversión en cartera, endeudamiento externo y la llamada ayuda financiera al desarrollo.

El sentido de los flujos internacionales de capital se mueve usualmente desde las regiones con superávit de capital en las que la tasa de rendimiento es generalmente baja a las regiones con déficit que pueden ser potencialmente más productivas en términos de rendimiento. Obviamente, de ellas se excluyen aquellas regiones deficitarias con crisis estructurales y con escasas perspectivas de crecimiento económico o aquellas cuyas restricciones institucionales frenan las potencialidades de rendimiento atractivo.

Por una parte, las finanzas internacionales contribuyen a la integración de la economía internacional, pero al mismo tiempo, constituyen su mayor vulnerabilidad por el carácter especulativo de ciertos movimientos de capital, especialmente los de corto

plazo. Las crisis de deuda externa y las fugas especulativas de capital constituyen los elementos de mayor vulnerabilidad de las finanzas internacionales contemporáneas.

El papel de las finanzas internacionales en la inserción internacional de los países ha crecido ostensiblemente en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial y especialmente después de los años setenta en los que se ha ido imponiendo una fuerte tendencia a la globalización de la economía mundial.

El problema de la deuda externa ha sido un fenómeno persistente en el panorama económico de la mayor parte de los países subdesarrollados²¹ incluso desde la temprana etapa de la independencia respecto a sus metrópolis coloniales. Muchos países latinoamericanos, al obtener su independencia en el siglo XIX o principios del siglo XX, se enfrentaron a la necesidad de negociar empréstitos con entidades bancarias privadas al carecer de mecanismos de acceso a créditos multilaterales debido a que no existía un sistema internacional en ese sentido.

Posteriormente a la Segunda Guerra Mundial a las corrientes privadas internacionales de capital de préstamo se unieron las corrientes provenientes de la banca multilateral organizada en el sistema que produjo la Conferencia de Bretton Woods (1944) y que dio nacimiento al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), que luego sería el centro de llamado grupo del Banco Mundial y que a nivel regional encontró su forma de manifestación en la aparición de diversos bancos regionales de desarrollo.

El sistema monetario internacional constituye otro de los aspectos que determinan las relaciones económicas internacionales, y en tal sentido, las condiciones de inserción económica internacional de los países.

Existen grandes discusiones acerca de si el dinero y el sistema monetario internacional son neutrales económica y políticamente o no, sin embargo desde aquí se sostiene que el sistema que asegura la regulación de los flujos financieros entre las naciones puede tener un impacto sustancial en las características de inserción internacional de los países, y en últimas, en la distribución de la riqueza a nivel internacional.

Cohen señala que un sistema monetario internacional eficiente y estable debe resolver los problemas de la liquidez, el ajuste y la confianza (Cohen, 1977: 28 citado

²¹ Se excluyen obviamente los casos de países subdesarrollados excedentarios de capital, tales como Arabia Saudita, Kuwait, Emiratos Árabes Unidos y otros que debido a esos excedentes se han convertido en exportadores de capital.

por Gilpin, 1990: 133). La liquidez es necesaria para suministrar la adecuada provisión de dinero en circulación que permita financiar el comercio, facilitar el ajuste y proveer reservas financieras. El ajuste debe asegurar un efectivo mecanismo de corrección de los desequilibrios en balanza de pagos internacionales. La confianza se refiere a la credibilidad en la base o patrón del sistema que determina la estabilidad del mismo y que, en gran medida, significa confianza para todo el sistema de relaciones económicas internacionales.

A lo largo de la historia de la economía mundial, el sistema monetario internacional ha reflejado, esencialmente, los intereses de las potencias hegemónicas. Así, el sistema monetario del siglo XIX y principios del siglo XX que se caracterizó por el patrón oro reflejaba el predominio de los intereses británicos en la economía mundial. La decadencia de la hegemonía británica y la ausencia de una potencia hegemónica en las primeras décadas del siglo XX, unido a la Gran Depresión motivaron el colapso del sistema monetario internacional y en consecuencia, el colapso del sistema mismo de comercio internacional. Después de la Segunda Guerra Mundial, cuando se consolida la hegemonía norteamericana en la economía mundial, el establecimiento del patrón oro-dólar decidido en la Conferencia de Bretton Woods fue expresión de la relación existente entre el sistema y los intereses de la potencia dominante. La inestabilidad actual, surgida desde el desmantelamiento del sistema en los años setenta, es nuevamente un reflejo de una pérdida de hegemonía económica relativa de la potencia dominante en condiciones de crisis que, sin embargo, tiene la particularidad de que se mantiene el predominio relativo del dólar norteamericano tanto como medio internacional de pagos como medida internacional de valor y depósito de reserva.

La ausencia de un sistema internacional de regulación de las relaciones monetarias internacionales tras el desmonte del sistema de Bretton Woods ha llevado a las principales potencias económicas que lideran el nuevo sistema capitalista internacional multipolar (Estados Unidos, la Unión Europea y Japón) a administrar, de manera coordinada, los mercados internacionales de divisas para prevenir la inestabilidad financiera y estabilizar los tipos de cambio, sin que ello sea óbice para que en ciertas circunstancias cada polo de poder pueda adoptar una determinada política que responda esencialmente a sus intereses específicos aunque no coincida necesariamente con los intereses de los demás.

Esa ausencia de acuerdo que se mantiene en los intentos de reforma del sistema monetario internacional podría llevar a una situación semejante a la época de

entreguerras del siglo XX que podría conducir a la conformación de bloques monetarios en los que se alinearán las economías subdesarrolladas e incluso economías medianas de cierto desarrollo industrial en torno a las monedas más importantes del mundo en la actualidad, a saber, el dólar, el euro y en menor medida el yen japonés, con el consiguiente fraccionamiento del sistema a nivel global.

Los países subdesarrollados se insertan en el sistema monetario y financiero internacional desde una posición dependiente de los principales centros financieros y su capacidad para acceder a las divisas internacionales depende de su capacidad exportadora y de su capacidad para atraer inversión extranjera directa. De lo contrario, dependerían de los recursos de préstamo con las consiguientes consecuencias negativas para la sanidad futura de sus finanzas internacionales.

Sin embargo, si importante para la inserción internacional de un país es la efectividad del sistema monetario internacional, resulta no menos decisivo el funcionamiento del sistema monetario del país y su relación con el sistema monetario internacional.

Cuba no ha sido una excepción a lo largo de su historia. Durante la colonia su unidad monetaria estaba asociada obligatoriamente a la unidad monetaria de la metrópoli. Posteriormente, en su temprana etapa republicana dependió directamente del dólar norteamericano ante el alto nivel de dependencia respecto a la economía norteamericana. Posteriormente, Cuba fue de los primeros países en adherirse al sistema monetario de Bretton Woods, con lo que su moneda nacional ratificó su vinculación directa al dólar norteamericano. Durante la etapa socialista, se han producido notables cambios en el sistema monetario cubano. De una moneda vinculada al dólar norteamericano, se pasó desde los primeros años de la Revolución Cubana a una moneda nacional inconvertible tanto dentro como fuera del país, con lo cual el sistema monetario cubano se desvinculó del sistema monetario internacional. Al incorporarse Cuba al Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), el país se integra al sistema de pagos de esta organización que tenía al llamado *rublo transferible* como principal unidad de cuentas para reflejar las transacciones económicas entre los países miembros, manteniendo el peso cubano no convertible como unidad monetaria doméstica, a lo cual se añadió la circulación del dólar, primero en establecimientos turísticos y sólo en transacciones con extranjeros. Posteriormente, y tras la crisis de los años noventa, la circulación del dólar se autorizó de forma paralela en diversos tipos de transacciones domésticas en la economía, disminuyendo ostensiblemente el poder de compra y el

significado de la moneda nacional. En la práctica, esto significó el establecimiento de un singular sistema de patrones paralelos desconectados entre sí, que ha generado no sólo una dualidad monetaria, sino también una dualidad en la economía nacional en dos sectores totalmente diferenciados, el sector en divisas y el sector en moneda nacional. En 2004, la circulación del dólar fue reemplazada por la circulación del llamado *peso convertible*, que sólo constituye, en la práctica, un signo de valor en el cual se realizan las transacciones que antes se producían en el sector de la economía que funciona en divisas.²²

La medición del impacto del sistema monetario y las finanzas internacionales en la inserción internacional de Cuba resulta difícil por la ausencia de datos consistentes a lo largo de su historia económica. Sin embargo, se evaluará el papel del sistema monetario en las diversas etapas y se examinará la posición del país en los flujos de capital de préstamo y los efectos que los diversos empréstitos han tenido sobre la solvencia económica del país y en definitiva, sobre su inserción en la economía mundial.

1.6. Instituciones e inserción internacional.

En los últimos años ha crecido la importancia que muchos análisis le otorgan al papel de las instituciones en el desempeño económico, aunque la importancia de los problemas institucionales puede verificarse en la problemática económica en general desde la aparición misma de la sociedad. En efecto, el problema de la eficiencia de los mecanismos del mercado y del Estado en la asignación y distribución de los recursos se mantiene, desde hace décadas, en el centro de las discusiones sobre los factores institucionales de las relaciones económicas.²³

North (1993: 13) define las instituciones como “las reglas de juego de una sociedad”, o sea, “las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana”. A su vez, define el cambio institucional como “el modo en que las sociedades evolucionan a lo largo del tiempo”, lo cual permite entender el cambio histórico a partir del cambio en las instituciones. En su obra, North establece una estrecha relación entre el papel de las instituciones y el desempeño económico, al punto de señalar que éste depende de aquellas, lo cual constituye, a su modo de ver, una limitación de la teoría

²² En el Capítulo V se profundizará en los factores que han determinado este sistema, así como sus efectos sobre la economía nacional y sobre la inserción internacional y el desarrollo económico de Cuba.

²³ En su mayor parte, este epígrafe sigue la línea de análisis propuesta por Ayala Espino, José (1999).

neoclásica que no ha podido integrar modélicamente el papel de las instituciones en el proceso económico (North, 1993: 145).

En los últimos años, en los organismos económicos internacionales se ha prestado especial atención las instituciones y su papel en el desarrollo económico de los países.

En el *Informe sobre el Desarrollo Mundial (2000)* del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) se define las instituciones como conjuntos de normas que rigen las acciones de los individuos y organizaciones, así como la interacción de todas las partes interesadas y las negociaciones entre los participantes (BIRF, 2000: 3). El tema es nuevamente retomado en el *Informe sobre el Desarrollo Mundial (2002)* dedicado precisamente a analizar las instituciones para el mercado en el que se precisa que las instituciones son normas, mecanismos de observancia y organizaciones y que “a diferencia de las políticas que son las metas y los resultados deseados, las instituciones son las reglas, incluidas las normas de comportamiento, que regulan la interacción de los distintos agentes –y las organizaciones que aplican las normas y códigos de conducta para lograr los resultados deseados. Las políticas condicionan la evolución de las instituciones, pero las instituciones determinan también qué políticas se adoptan. La estructura institucional influye en el comportamiento. A su vez, el comportamiento puede cambiar también dentro de las estructuras institucionales existentes” (BIRF, 2002: 6).

Las instituciones en un país asumen características peculiares, de acuerdo con los rasgos estructurales dominantes de una determinada economía y sociedad, y en los que influyen los valores, las tradiciones culturales y religiosas y, en general, las convenciones existentes. Para que ese conjunto de reglas se conviertan efectivamente en instituciones resulta necesario que sean conocidas y aceptadas bien por convención voluntaria de la sociedad o por imposición del Estado.

La vida social supone la existencia de instituciones. Éstas difieren de una sociedad a otra, bien se trate de diferencias históricas o culturales. Los niveles de eficiencia de las mismas son diferentes. Y generalmente, cambian como consecuencia de los cambios sociales.

El estudio del papel de las instituciones en las relaciones económicas ha sido agrupado en la historia del pensamiento económico bajo la denominación de institucionalismo, aunque lejos de constituir una escuela coherente y cohesiva de pensamiento, en realidad constituye un heterogéneo grupo de diversas corrientes, en las

que de todas formas confluye la intención de estudiar la economía desde una perspectiva institucional²⁴.

De las ideas de la “economía institucional” se infiere la importancia de las instituciones como mecanismo de asignación de recursos a partir del establecimiento de una especie de control social sobre el mercado aunque se reconoce que los mercados sostienen las estructuras de poder que moldean las instituciones. Esta corriente considera al mercado como una institución en sí misma, compleja de por sí, pero en relación con fenómenos tales como las motivaciones psicológicas de los individuos y los grupos sociales, la posición de estos individuos y grupos en el control y manipulación de la información, las expectativas frente a la incertidumbre, etc. Al superar los modelos matemáticos abstractos, la economía institucional busca aplicar su reflexión empírica en la elaboración de políticas públicas.

Ayala (1999: 36) afirma que el pensamiento institucionalista extendió sus intereses analíticos hacia los problemas de la organización económica; el control de las decisiones y la información y la distribución asimétrica de la información y el poder económico y político; el papel de los derechos de propiedad en la formación de incentivos a la inversión y el ahorro; el papel de los contratos en la incertidumbre económica, entre otros temas.

Los factores institucionales desempeñan un importante papel en la inserción internacional de los países, debido a que la especialización internacional y la división del trabajo exigen instituciones y organismos que conduzcan a un funcionamiento adecuado de los mercados y de los diversos tipos de intercambio sobre bases creíbles (North, 1993: 146).

Ciertamente, las instituciones, tanto *formales* como *informales*²⁵ pueden estimular o entorpecer el desarrollo de los mercados y en un mundo que tiende a la

²⁴ Bajo el nombre de institucionalismo se ha agrupado a las corrientes que estudian el impacto de las instituciones, la legislación económica, los valores y la cultura en el comportamiento económico de los individuos y grupos sociales. T. Veblen (1857-1929) es considerado el iniciador del pensamiento institucionalista norteamericano que, en su desarrollo ha generado diversas líneas de análisis entre las cuáles están el papel del liderazgo y la capacidad empresarial en la organización del mercado (J. Schumpeter, 1883-1950), la teoría de la asimetría de la información (originada en las ideas de F. Knight sobre riesgo y condiciones de incertidumbre en el conocimiento económico), papel del derecho en el comportamiento económico (J. R. Commons, 1862-1945), etc. Diversos autores considerados institucionalistas como H. Simon, R. Coase, G. Becker y D. North han recibido el Premio Nóbel de Economía.

²⁵ Se define como *instituciones formales* aquellas que comprenden las normas plasmadas en forma de ley por el Estado, las reglas codificadas y adoptadas tanto por organizaciones públicas y privadas. Las *instituciones no formales* se refieren a los códigos no escritos de la conducta social, tienen que ver con las

internacionalización regida por el mercado, ello significará una mayor o menor, o una mejor o peor inserción del país en el sistema de relaciones económicas internacionales.

En el caso de los países subdesarrollados, el subdesarrollo de sus instituciones ha jugado un papel esencial en su comportamiento económico, y en consecuencia, en la inserción internacional de los mismos. Y, especialmente en el caso que nos ocupa, Cuba, el conjunto de reglas institucionales ha marcado ciertamente tanto su desenvolvimiento económico como su inserción internacional desde los tiempos de la colonia y, con particular relieve en los tiempos actuales en los que se ha conformado un sistema económico estatizado.

Los países subdesarrollados en general son sociedades caracterizadas por un desarrollo institucional limitado. En primer lugar, la relación existente entre las instituciones reguladoras y el poder económico está determinada por el control que efectivamente éste último ejerce sobre las primeras, lo cual genera un entramado de contradicciones de intereses en los que no necesariamente los de la clase gobernante pueden coincidir con los de la sociedad en general. En segundo lugar, y vinculado a lo anterior, el Estado, que podría resumir el conjunto institucional que arbitra los intereses en la sociedad y que produce las normas y leyes que establecerían los mecanismos de regulación económica y social, termina subordinando su acción política a los intereses de los grupos económicos dominantes. En tercer lugar, los altos niveles de concentración de la propiedad, típicos de países subdesarrollados, condicionan un alto nivel de concentración del poder económico y político en una reducida élite de la sociedad, con la consiguiente marginación de la abrumadora mayoría de las principales decisiones económicas y políticas.²⁶

El análisis de las características institucionales de Cuba en sus diversas etapas históricas constituye una necesidad para comprender la naturaleza y problemas de su inserción internacional en la medida de que muchas cuestiones asociadas a este proceso tienen determinantes institucionales. En tal sentido, para evaluar la cuestión institucional se examinará el papel del Estado, su política económica y comercial, así

tradiciones culturales, el comportamiento de los individuos y grupos sociales y están al margen de la legislación.

²⁶ En las sociedades del llamado “socialismo real” (válido para el análisis de Cuba) si bien no existía formalmente (o al menos no en los niveles de concentración de los países capitalistas) la propiedad privada, en realidad el funcionamiento del sistema de instituciones impuesto por la élite política que controlaba el poder, implicaba en la práctica un usufructo de la propiedad social por parte de dichas élites de poder, lo que se traducía en la virtual marginación de la inmensa mayoría de “supuestos propietarios colectivos” de las decisiones económicas que afectaban su supuesta “propiedad”. Ello ha significado una contradicción histórica del sistema de intereses económicos en ese grupo de países (de Miranda, 1991).

como el marco jurídico y de relaciones de propiedad que han influido en la inserción internacional del país y, especialmente en los tiempos actuales se tendrán en cuenta una serie de fenómenos que se han enraizado en la cultura económica de la sociedad y que se representan el aspecto no formal de las instituciones.

1.7. Inserción internacional y desarrollo en las condiciones de la globalización.

Las condiciones y las características de la inserción internacional de los países aparecen como un factor de extraordinaria importancia en el proceso de desarrollo económico, especialmente en las condiciones actuales de la globalización.

El concepto de desarrollo económico es uno de los más discutidos por la teoría económica. Aun sigue siendo parte de una persistente polémica. En su reciente libro, Debraj Ray (1998: 5) define una sociedad desarrollada como aquella "...en la que la población está bien alimentada y bien vestida, tiene acceso a toda una variedad de productos, puede permitirse el lujo de disfrutar de algún ocio y entretenimiento y vive un entorno saludable. Pensamos en una sociedad en la que no existe la discriminación violenta, en la que hay un nivel tolerable de igualdad y en la que los enfermos reciben la debida asistencia médica y la gente no tiene que dormir en la calle. En suma, la mayoría de nosotros aceptaríamos que una condición mínima que debe cumplir un país para ser 'desarrollado' es que la calidad física de vida sea alta y lo sea de una manera uniforme, no que sólo beneficie a una minoría opulenta."

El desarrollo económico se entiende, entonces, como un proceso de crecimiento sostenido de los indicadores del producto y el ingreso, que asegure un mejoramiento, también sostenido, del nivel de vida de la población, una mejor distribución del ingreso, acceso a los servicios sociales fundamentales, como es el caso de la educación, la salud, la educación, la vivienda, en condiciones de libertad. Además, se concibe el desarrollo como un proceso de cambio estructural en el que el tanto el sistema productivo como la forma en que el país se inserta en la economía mundial pasan a depender, esencialmente, de actividades con mayor agregación de valor y mayor complejidad tecnológica.

De igual forma, se suscribe que la problemática del desarrollo está determinada tanto por factores internos como externos (cuyo análisis no es necesario hacer aquí), y se tratará de establecer la relación entre la inserción internacional de los países con el proceso de desarrollo, en el contexto particular del proceso de globalización, con el objeto de analizarla para el caso concreto de Cuba.

La teoría del desarrollo ha sido prolija en su análisis sobre la importancia de los factores externos en el proceso de desarrollo económico. En este sentido, Szentes (1976: 117-118) agrupa tres tendencias fundamentales: 1) el enfoque marxista que, en su variante clásica²⁷ sostiene que la situación del subdesarrollo proviene del colonialismo, o de manera más exacta, del sistema económico internacional del imperialismo y de sus cambios y que concibe al colonialismo y al imperialismo como una fase en el desarrollo de un sistema socioeconómico específico, es decir, del capitalismo, derivado natural y objetivamente de sus leyes y naturaleza inherentes; 2) la tendencia de teóricos como G. Myrdal, R. Prebisch, A. Lewis, H. Singer, etc., que consideran las fuerzas externas como más o menos decisivas no sólo como causas del subdesarrollo sino como razones que explican la imposibilidad de su superación y que, aunque no vinculan su análisis a razones históricas, someten a crítica tanto al colonialismo y las relaciones de dependencia, como a la división internacional capitalista del trabajo y en consecuencia, al patrón de comercio internacional asociado a ésta; y 3) la tendencia de teóricos como G. Meier, R. Baldwin, J. Viner, R. Nurkse, H. Mynt, etc., que toman en cuenta los factores externos desfavorables entre las causas y factores del subdesarrollo, pero no les asigna una importancia decisiva, o los considera desfavorables sólo a medida que éstos funcionan bajo ciertas condiciones internas y junto a factores negativos, es decir, que para estos teóricos, el efecto negativo de factores externos están referidos, en última instancia a los factores determinantes internos.

Sin embargo, en los tiempos en los que se plantearon estos esquemas teóricos, la división internacional capitalista del trabajo no era el único mecanismo de asignación internacional de recursos y si bien el sistema capitalista mundial predominaba en las relaciones económicas internacionales no resultaba único. La existencia del llamado sistema socialista de economía mundial imponía una diferencia sustancial respecto a las formas de integración y funcionamiento de las economías nacionales respecto al sistema mundial que no sólo afectaba a las economías centralmente dirigidas sino también a una gran cantidad de países en desarrollo con los cuáles éstas sostenían relaciones comerciales y de diversa naturaleza.

²⁷ Tamás Szentes distingue en este punto el enfoque marxista clásico de las tendencias vulgares y dogmático-ortodoxas que se derivan o se asocian a éste y que, en esencia representaban intereses ideológicos desde el poder en algunos países socialistas.

En las condiciones actuales, el sistema económico capitalista aparece como único sistema de relaciones económicas internacionales²⁸ y en su etapa actual, este sistema se manifiesta a partir de lo que se ha dado en llamar *globalización*. Martínez González-Tablas (2002: 28) define la globalización como proceso de mundialización del sistema económico capitalista, que ha sufrido un proceso evolutivo hasta llegar a la fase actual (definida a partir de los años setenta del siglo XX) en la que el dinámico desarrollo de las finanzas internacionales y de la producción transnacional (expresado este último en un acelerado crecimiento de la inversión extranjera directa) marcan una diferencia sustancial respecto a etapas anteriores del desarrollo de este sistema económico.

Una de las cuestiones que más se discute en la actualidad es acerca del margen de maniobra que pueden tener los países, y especialmente los subdesarrollados, frente al proceso de globalización en el interés de asegurar que el mismo no tenga efectos nocivos sobre sus sociedades. Los efectos positivos y negativos que tiene este proceso sobre las diversas sociedades dependerán de las condiciones y del contenido que defina la inserción de dichos países en la economía mundial.²⁹

Las economías abiertas son especialmente sensibles a los efectos del entorno internacional y del contenido de su inserción. En tales condiciones, el proceso de desarrollo económico estará fuertemente relacionado con la capacidad que tenga la economía en cuestión de insertarse eficientemente en el sistema económico mundial.

Una inserción eficiente de una economía en proceso de desarrollo en la economía mundial podría ser aquella en la que el país pueda, al menos, incorporarse a cadenas productivas globales que signifiquen la inserción de su sistema productivo a trayectorias ascendentes de aprendizaje tecnológico (Monreal y Carranza, 2003: 12). Esto significaría una mayor agregación de valor en el proceso productivo, el empleo de la fuerza de trabajo en actividades de mayor complejidad tecnológica y por tanto, de mayor calificación, y a su vez, participar, en el sistema económico mundial, en tipos de producciones de dinamismo creciente en términos de tendencia.

En las condiciones de Cuba, ha existido una estrecha relación entre las condiciones y contenido de su inserción internacional y su nivel de desarrollo

²⁸ Los países que aun son considerados como economías socialistas, China, Vietnam, Corea del Norte y Cuba no tienen otra opción de inserción que no sea aquella que está determinada por las relaciones capitalistas de producción.

²⁹ Un exhaustivo análisis de la cuestión del margen de maniobra de las economías particulares frente al proceso de globalización puede encontrarse en Martínez González-Tablas (2002: 41-55)

económico, lo cual puede constatarse a través de su propia historia económica, desde la colonia hasta los tiempos actuales.

CAPÍTULO 2

CUBA: INSERCIÓN INTERNACIONAL, DEPENDENCIA Y SUBDESARROLLO CAPITALISTA.

2.1. Los problemas de la inserción internacional durante la etapa colonial.

En este epígrafe se analizarán las características y los problemas de la inserción internacional de Cuba en la etapa en la que su economía asumió una vinculación dependiente del sistema capitalista de relaciones de producción en las condiciones particulares de la dominación colonial.

La etapa de la colonia abarca el período de dominación española de 1492 a 1898³⁰. Durante este largo período no puede decirse que la economía cubana haya estado totalmente insertada al sistema capitalista de una forma dependiente, por cuanto la vinculación de la economía cubana a las relaciones capitalistas de producción a nivel mundial tiene lugar en la medida en que el capitalismo se conforma como un sistema dominante de relaciones de producción a nivel mundial. La connotación de dependencia la da la condición colonial del status político-jurídico de la isla que significó un nivel de subordinación a las decisiones de la metrópoli, lo cual tuvo incidencia tanto en la estructura de la economía, como en las instituciones creadas, como en los mecanismos de inserción de la isla en el contexto internacional, pero también en el hecho de que su existencia misma dependiera de la demanda azucarera en el mercado mundial.

La economía insular, en su mayor parte, y sobre todo en la mayor parte de los sectores que aseguraban la inserción internacional dependió de una forma sui géneris de producción que fue característica de la mayor parte de las economías caribeñas y de algunas economías del continente latinoamericano. Se trataba de relaciones esclavistas de producción al servicio de un sistema internacional de relaciones capitalistas. Tanto el azúcar como el café que Cuba producía para el mercado mundial capitalista era producido por fuerza de trabajo esclava en las plantaciones azucareras y cafetaleras hasta que las necesidades de la industria capitalista que se imponía en la mayor parte de países desarrollados llevó, primero, a la suspensión de la trata de esclavos, y luego, a la supresión de la esclavitud misma.

³⁰ En el período 1898-1902 Cuba estuvo bajo la intervención militar norteamericana, por lo que, en la práctica constituía una colonia norteamericana aunque el Tratado de París firmado entre España y Estados Unidos y la Resolución Conjunta del Congreso de los Estados Unidos reconocían el derecho de Cuba a la independencia.

Cuba, con escasos recursos, fue desde sus inicios una economía altamente dependiente de las condiciones del mercado mundial. Las etapas de bonanzas en los precios de sus productos de exportación marcaron épocas de bonanza en la economía en general, de la misma manera que las crisis económicas y la caída de los ingresos de exportación o el endurecimiento de las condiciones del mercado internacional de sus productos principales marcaban etapas de crisis económica en el país.

2.1.1. La estructura productiva de Cuba en la etapa colonial.

La etapa colonial de Cuba fue una de las más largas del continente americano. Fue uno de los primeros territorios en establecerse población española y una de las últimas colonias perdidas por España en las largas y cruentas guerras de independencia libradas por los diversos territorios en los que se estableció el Imperio colonial español entre los siglos XVI y XIX³¹.

A diferencia de otros territorios, Cuba no era, aparentemente, rica en recursos minerales, cuya obtención constituía uno de los objetivos fundamentales del proceso de colonización española en América. No obstante, desde sus inicios como colonia, la economía cubana se organizó en las actividades que resultaban de interés para la Corona española, la agricultura y la ganadería para abastecer las necesidades de sobrevivencia de los habitantes de la colonia y la minería para asegurar la adquisición de metales preciosos, necesarios para el comercio y las guerras.

La población aborígen cubana estaba compuesta, en lo fundamental, por comunidades indígenas primitivas, dedicadas a la caza y la pesca en el caso de los siboneyes, mientras que los taínos desarrollaban una agricultura rudimentaria y de subsistencia. La precariedad de este tipo de agricultura condujo a la importación de plantas y animales por parte de los colonizadores españoles que orientaron la actividad agropecuaria inicial a satisfacer las necesidades de sostenimiento de los colonos.

La explotación aurífera se realizaba mediante el mecanismo de lavaderos de oro, debido a que éste se encontraba sólo en forma de pepitas, mezcladas con arena, en los márgenes de los ríos y los arroyos. A mediados del siglo XVI se habían agotado las escasas existencias de oro, pero comenzaba a desarrollarse la explotación de cobre descubierto en minas de la región oriental de la isla.

³¹ A pesar de haber librado varias guerras por la independencia, entre 1868 y 1878, 1880 y 1881 y finalmente 1895 y 1898, Cuba accedió a la independencia en 1902, después de cuatro años de ocupación norteamericana establecida tras la derrota española en la llamada Guerra Hispano-Norteamericana de 1898.

Las necesidades propias de la vida de las villas, que se iban estableciendo a lo largo de la isla, permitió el desarrollo de actividades artesanales también orientadas al mercado interno.

El violento régimen de trabajo al que se sometió a la población aborígen unido a la transmisión de enfermedades contra las cuales éstos no poseían anticuerpos llevaron a la casi total desaparición de la población indígena cubana en el corto período de cincuenta años, por lo cual se inició la importación de negros esclavos procedentes de África para el desarrollo de las actividades productivas.

El desarrollo de la colonización continental de las Américas a partir de la conquista de México produjo un cambio significativo en la economía de la Cuba. Una fuerte corriente migratoria desde este país hacia México y los territorios continentales más ricos provocó el despoblamiento de la isla. Sin embargo, ésta poseía una extraordinaria ubicación geográfica que, unida a las características de sus principales puertos, permitió que se convirtiera en un punto de encuentro de las flotas que transitaban entre el Mar Caribe y el Atlántico, entre América y España.

La adopción en 1561 del sistema de flotas³², privilegió a La Habana como el principal puerto de reunión de todos los buques que emprendían el regreso a España. A ella llegaban los tesoros americanos. La estancia de la flota constituyó una fuente de riqueza y de crecimiento para esa ciudad, que contribuyó al desarrollo de la agricultura y el comercio. La necesidad de reparar buques condujo al surgimiento de astilleros tanto en La Habana como en la región oriental, y aquella se convirtió en un importante centro de construcción de embarcaciones a fines del siglo XVI. De igual forma, La Habana se convirtió en un inmenso hospedaje para los pasajeros que requerían permanecer en tierra semanas e incluso meses en espera de la partida de la Flota. Así, se iniciaba una importante actividad de servicios relacionada con la flota que permitió el desarrollo de importantes negocios en esta ciudad.

Por otra parte, a fines del siglo XVI se introdujo la caña de azúcar en Cuba y aparecieron los primeros ingenios azucareros en La Habana. Esta actividad, que marcaría la historia económica de Cuba durante más de 500 años, comenzó, sin embargo, subordinada a otras más importantes como la elaboración de tabacos para

³² El sistema de flotas fue adoptado por la Real Cédula del 16 de junio de 1561 por medio de la cual se obligaba a los buques que recorrían el camino de España a América y viceversa a reunirse en flotas para repeler los ataques de corsarios y piratas e incluso los ataques de buques de otros países europeos como Inglaterra, Francia y Holanda que surcaban las aguas del Caribe en busca del botín español. Las flotas eran dos, la de Nueva España y la de Tierra Firme y a su regreso ambas debían permanecer en La Habana algunas semanas.

consumo interno y exportación; la actividad ganadera, bovina y caballar, que era la base de un gran comercio de carnes saladas, cueros y animales vivos; y una explotación forestal, para el envío a Europa de maderas preciosas y con destino a la fabricación de barcos (Moreno Friginals, 1974: 5).

Así, a fines del siglo XVI, las posibilidades de inserción internacional de Cuba a través del comercio exterior eran aun muy limitadas. Los tres mercados posibles de la isla en aquella época eran las colonias españolas de América, España y las naciones europeas. Este último estaba cerrado legalmente por las prohibiciones impuestas por la metrópoli, el de España era un mercado lejano y reducido para las posibilidades de exportación de la isla, mientras que lo que Cuba producía tenía escasa demanda en las nuevas colonias americanas. Las necesidades de importación de Cuba eran múltiples, desde objetos de loza, vajilla, armas, arneses, medicamentos, objetos de hierro, vinos, aceites, telas, confecciones, etc. Las opciones de exportación en aquella época estaban limitadas a cueros, sebo, maderas finas, tabaco, añil y algunas pequeñas cantidades de azúcar, así como a buques que luego usaba la flota (Guerra, 1938: 94-95).

Mientras tanto, la política comercial de la metrópoli se ciñó a los típicos cánones mercantilistas de la época, caracterizándose por el establecimiento del monopolio comercial y en consecuencia, se estableció la prohibición de comerciar con otras naciones europeas. Las prohibiciones españolas generaron un dinámico comercio de contrabando con portugueses, ingleses, franceses y holandeses que accedían por mar a la isla de manera furtiva y, en muchas ocasiones, con el beneplácito no declarado de las autoridades locales.

Durante el siglo XVII se consolidó la ganadería como la actividad económica fundamental mientras que alcanzaron un notable dinamismo las ramas que asegurarían la incorporación de la economía cubana a la economía mundial, como es el caso de la producción tabacalera, la industria azucarera y la extracción de madera fina (Guerra, 1938: 124-125).

La ganadería abastecía la demanda del mercado interno, suministraba a las flotas y exportaba pieles (la mayor parte de las cuales se canalizaban por el comercio de contrabando).

La industria tabacalera recibió un fuerte estímulo a medida que se generalizaba en Europa la costumbre de fumar y el uso del rapé. La siembra de tabaco, a diferencia del cultivo de caña y fabricación de azúcar, la realizaban cultivadores blancos, inicialmente en los alrededores de La Habana y se extendió posteriormente hacia las

zonas centrales y orientales de la isla. La existencia en Cuba de tierras con condiciones excepcionales para este cultivo favoreció notablemente el aumento de la producción tabacalera. Durante el siglo XVII el tabaco fue el producto líder en las exportaciones cubanas.³³

La industria azucarera se fue extendiendo más allá de La Habana en la medida en que aumentaba la importación de esclavos africanos ya que éstos constituían la mano de obra para el tipo de tareas relacionadas con esta industria.

Finalmente, las maderas finas de Cuba se exportaban a España para la construcción de casas, muebles y barcos.

El siglo XVIII constituyó un período de expansión significativa de la economía cubana y un cambio definitivo en la estructura de la economía pasando ésta del predominio de la actividad ganadera al de la agricultura azucarera y tabacalera.

Mientras la producción ganadera estaba lastrada por las estructuras feudales típicas de la tradición que se mantenía en la metrópoli y se orientaba esencialmente al mercado interno, las producciones tabacalera y azucarera se orientaban esencialmente al mercado internacional ante la demanda que se generaba en el continente europeo de este tipo de productos.

La conversión de Cuba en un importante centro productor de azúcar, motivó un notable incremento de la población de esclavos procedentes de África. De hecho, una de las limitaciones principales al incremento de la producción azucarera en la isla era la escasez de mano de obra. Por ello, el aumento de la importación de esclavos junto a la extensión de la superficie sembrada fueron factores que estimularon el desarrollo de este tipo de producción. A diferencia del tabaco, que requería de tierras especialmente adecuadas para su cultivo, la caña no requería estas características especiales, sino sólo una peculiar localización determinada por buenas comunicaciones y relativa cercanía a las costas para aprovechar el cabotaje (Le Riverend, 1971: 40). Así las cosas, la industria azucarera cubana se iba desarrollando, esencialmente, en base a factores de crecimiento extensivo, tales como el aumento de las tierras destinadas al cultivo de la caña de azúcar, su cercanía relativa a los puertos y el aumento de la disponibilidad de mano de obra esclava, aunque no resulta desdeñable considerar el crecimiento de los rendimientos, si se consideran las cifras aportadas por Jenks (1928: 55), según las cuales, mientras en 1792 había 473 ingenios y se exportaron alrededor de 14 mil

³³ La ausencia de estadísticas de la época impiden mostrar la estructura de las exportaciones cubanas durante la mayor parte del período colonial.

toneladas, en 1802 había 870 ingenios y la exportación había ascendido a 40.8 mil toneladas y ya en 1850, 1500 ingenios producían más de 300 mil toneladas anuales, cuya inmensa mayoría se exportaban.

La industria tabacalera, por su parte, aprovechaba las ventajas del monopolio de condiciones naturales de la tierra que permitían la producción de un tabaco de excepcional calidad altamente demandado en el mundo, aunque sus competidores de Virginia y otros territorios de Norteamérica pudieran ser más productivos. Pero en la misma medida en que la industria azucarera se fue convirtiendo en la principal fuente de ingresos del país, fue decayendo la producción tabacalera, la cual se fue concentrando en las tierras de mayor calidad para el cultivo de esta planta localizadas en las regiones occidental y central del país.³⁴ Sin embargo, mientras la producción azucarera contó con el estímulo de la metrópoli, la producción tabacalera cubana debió enfrentar las restricciones impuestas por el Estanco del Tabaco, que puso en manos de la metrópoli la regulación de la producción, el monopolio de la compra a un precio establecido por la Real Factoría, en contra de los intereses de los vegueros³⁵.

Durante el siglo XVIII el resto de la agricultura cubana se caracterizó por su notable atraso productivo y se dedicó esencialmente a la producción para el mercado interno.

El siglo XIX cubano estuvo signado por los efectos devastadores de las dos guerras de independencia contra España. La llamada Guerra de los Diez Años, de 1868 a 1878 y la Guerra de Independencia de 1895 a 1898 que concluyó con la intervención militar norteamericana en Cuba y el fin de la dominación colonial española y su reemplazo por la dominación norteamericana, que ya se había establecido en la isla con el control de importantes sectores de su economía.

La estructura de la economía cubana continuó siendo, esencialmente agraria y la industria azucarera se consolidó como la actividad económica fundamental del país, la que aseguraba el grueso de las exportaciones cubanas y atraía la mayor cantidad de capital extranjero.

La posición de Cuba como enclave azucarero se benefició de la destrucción causada a la economía azucarera de Haití durante su revolución independentista. Cuba

³⁴ La zona de Vuelta Abajo en la actual provincia de Pinar del Río constituye la región tabacalera por excelencia en Cuba, aunque este cultivo se desarrolla también en la zona central del país (Vuelta Arriba). Sin embargo, era en La Habana donde se localizaban las fábricas de tabaco torcido y las moledoras de tabaco para la elaboración de rapé y luego de cigarrillos.

³⁵ Cultivadores de tabaco en las vegas.

suplió con un aumento significativo de su producción, la caída vertiginosa de la producción azucarera haitiana. De igual forma, Cuba recibió una fuerte corriente migratoria de emigrados franceses procedentes de Haití que, alojados en la zona oriental del país se dedicaron a la producción algodonera y cafetalera.

El café se incorpora como un importante producto agrícola en la producción nacional y en las exportaciones cubanas durante el siglo XIX, después del azúcar, el tabaco y los productos minerales. Al igual que el cultivo de caña de azúcar y la producción de azúcar de los ingenios, requería fuerza de trabajo esclava. Sin embargo, la duración del esplendor cafetalero durante el siglo XIX fue escasamente de los años que siguieron a la revolución haitiana y hacia la década de 1860 Cuba, lejos de exportar café lo importaba.

En términos generales, la estructura productiva de Cuba, caracterizada por ser una economía eminentemente agraria, no cambió durante el siglo XIX. La industrialización del país, dependió de la importación de maquinaria producida en Europa o Estados Unidos y, esencialmente, resultó un complemento de la economía agraria. La industria fundamental continuó siendo la azucarera que se fue maquinizando entre fines del siglo XVIII y principios del XIX, sobre todo en la medida que el capital norteamericano iba adquiriendo la propiedad de los ingenios azucareros, puesto que los hacendados criollos carecían de los recursos necesarios para importar maquinaria, al tiempo que el mantenimiento de la esclavitud desalentaba las inversiones en maquinaria.

No obstante, la industrialización también abarcó a la industria tabacalera con la producción maquinizada de cigarros a partir de 1853. La actividad manufacturera (fabricación manual de tabaco torcido) del tabaco se vio estimulada con la abolición en 1817 del Estanco del Tabaco.

Por otra parte, durante el siglo XIX se desarrollaron ciertas actividades industriales, esencialmente orientadas a satisfacer necesidades del mercado interno. Así, se estableció una industria jabonera con la fundación de “Crusellas” en 1860 y “Sabatés” en 1863, ambas empresas cubano-españolas³⁶. En 1890 se establece la industria cervecera en Cuba. La industrialización también se benefició en alguna medida con la introducción del ferrocarril en 1837, convirtiéndose Cuba en el cuarto país que

³⁶ El concepto de propiedad cubano-española se asocia a capital español por nacionalidad de sus propietarios, pero cubano por la residencia de los mismos, sobre todo en tiempos en que Cuba no se reconocía como nación soberana sino como parte integrante de España.

disponía de una línea de ferrocarril en el mundo, después de Inglaterra, Estados Unidos y Francia y por delante de la misma España (Pérez, 1976: 211-212).

2.1.2. El comercio exterior de Cuba durante la etapa colonial.

La estructura del comercio exterior de Cuba se correspondió, en general, con la estructura productiva del país. Pero al mismo tiempo, la enorme dependencia del comercio exterior fue un factor importante en la formación de la estructura económica del país. Éste, a lo largo de su trayectoria colonial, salvo los cortos períodos en los que exportaba buques (s. XVII) o maderas finas (s. XVII y XVIII) se convirtió, primero en un exportador de tabaco en diversas formas (rama, picadura y torcido) y luego en exportador de azúcar, tabaco, café y ciertos minerales. Sin embargo, el azúcar se fue posicionando paulatinamente como el producto dominante en las exportaciones cubanas al punto de caracterizar a Cuba, en la práctica, como un país monoexportador. En ello influyó no sólo la demanda del mercado mundial sino los intereses económicos de la oligarquía azucarera que no estaba dispuesta a permitir que la diversificación económica restara la influencia y el poder que ésta tenía en la sociedad colonial.

En la segunda mitad del siglo XIX se producen cambios significativos en el mercado mundial que afectan severamente a la economía cubana, altamente dependiente de su capacidad exportadora.

El azúcar cubano comenzó a ser desplazado en el mercado europeo en la década del 60 por el azúcar de remolacha producida en la propia Europa que ya comenzaba a beneficiarse de subsidios, mientras la producción azucarera cubana estaba gravada fuertemente por la política fiscal española que incrementaba cada vez más sus necesidades recaudatorias. Incluso España comenzó a producir azúcar de remolacha y, en consecuencia, disminuyó sus importaciones de azúcar de Cuba. El azúcar cubano, a pesar de que aumentaba la producción, perdió su supremacía en el mercado mundial y se vio sometido a las condiciones impuestas por la creciente producción y exportación remolachera, lo cual concentró las exportaciones cubanas de azúcar hacia el mercado norteamericano.

De acuerdo con Moreno Fraginals (1974, II: Cuadro 1) en 1826 el azúcar de caña constituía el 99.2% del total de producción mundial de azúcar, mientras que el azúcar de remolacha constituía sólo el 0.8%. En 1850 las proporciones habían cambiado

a 86.78% y 13.22% respectivamente, en 1870 a 63.89% y 36.11%, en 1890 a 41.4% y 58.6% y en 1899 a 34.81% y 65.19%.³⁷

CUADRO 2.1.1.

EL AZÚCAR CUBANO EN LA PRODUCCIÓN MUNDIAL , 1825-1899

(Toneladas en períodos seleccionados)

Años	Producción Mundial	Producción Azúcar de Caña	% de la prod. mundial	Producción Azúcar de Remolacha	% de la prod. mundial	Producción de Cuba	% de Cuba en el total
1825-29	2,505,239	2,505,239	100.0	---	---	371,868	14.8
1850-54	6,851,436	5,953,962	86.9	897,105	13.1	1,779,660	26.0
1870-74	14,434,379	8,906,401	61.7	5,527,978	38.3	3,596,217	24.9
1880-84	20,967,952	10,233,078	48.8	10,734,874	51.2	3,048,016	14.5
1890-94	35,232,495	16,132,195	45.8	19,100,100	54.2	4,500,804	12.7
1895-99	38,266,556	14,448,756	37.8	23,817,800	62.2	2,132,567	5.5

Fuente: Elaboración del autor con base a Moreno Friginals (1978, II: 35-38). Nota del autor: La caída violenta de la proporción de Cuba en la producción mundial observada en el período 1895-99 se explica fundamentalmente por los efectos de la Guerra de Independencia de 1895-98, que afectó severamente a la economía de todo el país.

También se produjeron cambios en las condiciones del mercado internacional del tabaco ya que la elaboración de la rama se desarrolló rápidamente en varios países europeos y, fundamentalmente, en Estados Unidos. Estos países se convirtieron incluso en exportadores de tabaco manufacturado, sobre todo después que la introducción de la maquinaria en la elaboración del tabaco de Virginia comenzó a orientar el mercado hacia el consumo del cigarrillo. Así, el torcido cubano perdió gran parte de su mercado y la exportación se orientó hacia el tabaco en rama, con lo cual el tabaco cubano debió enfrentar la competencia de tabaco manufacturado en el extranjero con materia prima de tabaco cubano.³⁸

Todo esto explica la reorientación observada en el comercio exterior de la isla a partir de la segunda mitad del siglo XIX a favor de sus relaciones con Estados Unidos, sobre todo, debido a la debilidad económica de España y a la incapacidad de ésta de absorber la producción cubana. Refiriéndose al superávit comercial que Cuba llegó a tener en este período con Estados Unidos, Moreno Friginals (1978: t. II: 137) afirma que en realidad éste era un superávit español, lo cual explica la laxitud de la política española respecto al comercio de Cuba con Estados Unidos.

³⁷ El Cuadro 1 del referido libro contiene información de la producción total mundial de azúcar, tanto de caña como de remolacha, así como la producción de Cuba, entre 1820 y 1959.

³⁸ Sobre esto ver Fe Iglesias. *El desarrollo capitalista de Cuba en los albores de la época imperialista*. En Instituto de Historia (1996: 171-172)

Mientras tanto, las importaciones cubanas abarcaban un amplio abanico de productos, con alta concentración de productos industriales de diversa naturaleza. En el período 1861-63, los víveres representaban el 42.9% del total de importaciones del período, las manufacturas representaban el 25.8%, y los metales el 31.3%.³⁹ Mientras tanto, en el año 1894, inmediatamente anterior a la Guerra de Independencia de 1895-98, la estadística muestra una variada gama de productos de importación que va desde metales, máquinas y aparatos agrícolas, algodón y sus manufacturas, productos de farmacia, perfumería e industria química, etc. En ese período, la importación de metales representó el 57.0%% de las importaciones totales, los víveres el 22.8% y los productos industriales y manufacturas en general, el 20.1%. Las exportaciones de ese año reflejan que el azúcar representaba el 70.6%, el tabaco el 19.1%, las mieles 1.7%, maderas el 1.1%, los aguardientes y licores el 0.7% y el resto de productos un 6.8%.⁴⁰

Desde el punto de vista de la orientación geográfica del comercio exterior se producen cambios significativos durante la etapa colonial de Cuba. En los inicios de la colonia, España y los territorios españoles de América constituían los principales socios comerciales de la Isla. El comercio con ingleses, franceses y otros europeos durante el siglo XVI y XVII era fundamentalmente de contrabando debido a las limitaciones que establecía el monopolio comercial. Durante el siglo XVIII este monopolio se fue relajando paulatinamente para desaparecer, en la práctica, en el siglo XIX. Mientras tanto, a medida que la potencia económica de Estados Unidos fue creciendo y al mismo tiempo debilitándose España, aquel país comenzó a ocupar un lugar central en el comercio exterior de Cuba hasta desplazar a España incluso antes de que este país perdiera su colonia precisamente a manos de Estados Unidos.⁴¹

³⁹ Cálculos del autor con base a *Balanza general de comercio de la isla de Cuba en 1861, 1862 y 1863*. Imprenta de Gobierno, Capitanía general y Real Hacienda por S. M., La Habana, 1866.

⁴⁰ Cálculos del autor con base a *Balanza general de comercio de la isla de Cuba en 1894*. Imprenta de Gobierno, Capitanía General y Real Hacienda por S. M., La Habana, 1895. Las estadísticas de exportaciones de 1861-63 aparece desagregada sólo en productos principales y secundarios, siendo la proporción respectiva, 96.8% y 3.2%.

⁴¹ El Tratado de París de 1898, puso fin a la dominación española en Cuba, Puerto Rico y las Filipinas y estos territorios fueron entregados a Estados Unidos. Cuba había librado varias guerras de independencia a lo largo de las últimas tres décadas, lo cual llevó a Estados Unidos a reconocer su independencia en 1902 luego de asegurar, mediante la Enmienda Platt, su dominio económico y político sobre la isla.

CUADRO 2.1.2
INTERCAMBIO COMERCIAL DE CUBA POR PAÍSES SELECCIONADOS, 1826-59
(Millones de pesos)

Quinquenios	España	Estados Unidos	América Latina	Resto de Europa	Total
EXPORTACIONES					
1826-30	14.0	18.6	---	30.9	63.5
1831-35	15.6	19.5	---	27.7	62.8
1836-40	21.9	27.9	0.4	41.9	92.1
1841-45	19.4	24.7	1.7	62.3	108.1
1846-50	17.0	37.4	3.0	71.7	129.1
1851-55	17.7	61.8	3.6	74.8	157.9
1856-59	21.0	68.3	3.6	63.2	156.1
IMPORTACIONES					
1826-30	22.7	29.9	0.5	24.5	77.6
1831-35	36.8	21.8	6.8	17.8	83.2
1836-40	54.8	31.1	8.5	14.8	109.2
1841-45	33.6	31.6	8.5	35.8	109.5
1846-50	27.2	27.8	7.9	49.9	112.8
1851-55	44.7	37.0	11.0	57.6	150.3
1856-59	31.0	40.3	10.6	55.5	137.4

Fuente: Pezuela, Jacobo de la. *Diccionario geográfico, estadístico, histórico de la isla de Cuba*. Imprenta de Establecimiento de Mellado, Madrid, 1865-1866. Citado por Instituto de Historia (1994: Tabla No. 41)

CUADRO 2.1.3
INTERCAMBIO COMERCIAL DE CUBA POR PAÍSES SELECCIONADOS, 1861-63
(Miles de pesos acumulados para el período)

PAÍSES	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Intercambio Total	Porcentaje del Comercio Total
España	24,434.7	32,097.1	-7,662.4	56,531.8	20.9
Estados Unidos	69,000.6	23,688.7	45,311.9	92,689.3	34.3
Inglaterra	43,103.1	18,659.8	24,443.3	61,769.2	22.9
Francia	10,248.5	8,965.2	1,283.3	19,213.7	7.1
Alemania	7,321.7	4,752.9	2,568.8	12,074.6	4.5
América Latina	4,749.5	12,877.0	-8,125.5	17,626.5	6.5
Otros	3,119.6	7,192.5	-4,072.9	10,312.1	3.8
Total	161,977.7	108,233.2	53,744.5	270,210.9	100.0

Fuente: *Balanza general de comercio de la isla de Cuba en 1861, 1862, y 1863*. Imprenta del Gobierno, Capitanía General y Real Hacienda por S. M., La Habana, 1866.

CUADRO 2.1.4
INTERCAMBIO COMERCIAL POR PAÍSES SELECCIONADOS, 1894.
(Miles de pesos)

PAÍSES	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Intercambio Total	Porcentaje del Comercio Total
España	10,461.9	33,573.6	-23,111.7	44,035.5	20.2
Estados Unidos	97,743.5	38,507.7	59,235.8	136,251.2	62.3
Inglaterra	1,663.6	10,889.6	-9,226.0	12,553.2	5.7
Francia	1,297.4	4,332.1	-3,034.7	5,629.5	2.6
Alemania	641.8	1,500.9	-859.1	2,142.7	1.0
América Latina	6,598.8	5,642.1	956.7	12,240.9	5.6
Otros	3,400.5	2,284.5	1,116.0	5,685.0	2.6
Total	121,807.5	96,730.5	25,077.0	218,538.0	100.0

Fuente: *Balanza general de comercio de la isla de Cuba en 1894*. Imprenta del Gobierno, Capitanía General y Real Hacienda por S. M., La Habana, 1895.

La estadística colonial es dispersa y poco coherente. Sin embargo, tal y como puede observarse en los Cuadros 2.1.2, 2.1.3 y 2.1.4, ya desde principios del siglo XIX era evidente que la orientación geográfica del comercio exterior de Cuba estaba caracterizada por el predominio del intercambio con Estados Unidos. El peso específico de este país en el intercambio total de Cuba casi se duplicó en el transcurso de los últimos 30 años del siglo y prácticamente absorbe el decrecimiento observado en los intercambios con otras naciones europeas como Inglaterra, Francia y Alemania, ocurrido por las razones antes explicadas. La participación española en el comercio de Cuba se mantiene a lo largo de las últimas tres décadas, lo cual es ilustrativo de que a pesar de que continuaba siendo la metrópoli política de la isla, había perdido, claramente, su condición de metrópoli económica. La abrupta caída⁴² de las exportaciones cubanas hacia los principales mercados europeos trajo como consecuencia la creciente dependencia de las exportaciones de la isla respecto al mercado norteamericano, que, como ya se ha dicho se convirtió en el receptor de la mayor parte de las exportaciones azucareras cubanas.

De hecho, en 1859 las exportaciones de azúcar hacia Estados Unidos representaban el 48.7% del azúcar total exportada, en 1874 esta proporción alcanzaba el

⁴² El hecho de comparar el año 1894 con el período 1861-63 no afecta para nada esta reflexión si se tiene en cuenta que si se calcula una media anual para los valores de exportaciones cubanas en 1861-63 hacia los mercados europeos, ésta es considerablemente superior a las exportaciones de la isla hacia esos mercados en 1894, con excepción del caso de España.

70.1%, en 1890 el 87.5% y en 1900 había alcanzado el 99.86% (Moreno Friginals, 1978, Tomo III: 73-77).

El aumento de la importancia del comercio de Estados Unidos en el comercio exterior de Cuba se vio beneficiado por la firma del tratado comercial entre España y Estados Unidos de 1891, según el cual, el azúcar cubano recibió preferencias comerciales en el mercado norteamericano en un momento en el que, tras la adopción del Arancel McKinley, se reforzaban las barreras proteccionistas en Estados Unidos.

La importancia del comercio de Cuba con Estados Unidos puede constatare en el hecho de que a las puertas del fin del siglo XIX, Estados Unidos no sólo se había convertido en el principal destino de las exportaciones cubanas, sino también en el principal suministrador de importaciones cubanas, superando a España. Ello guarda relación con el proceso inversionista que se verifica desde Estados Unidos hacia Cuba durante la segunda mitad del siglo XIX y que se caracteriza por la adquisición de tierras de cultivo de caña de azúcar y de otros cultivos, así como de ingenios azucareros.

2.1.3. El capital extranjero en la economía cubana durante la época colonial.

En la segunda mitad del siglo XIX se observa en Cuba un proceso de concentración y centralización del capital y la producción no sólo en la industria azucarera sino también en otras ramas de la economía, asociado al proceso de maquinización de la industria cubana y al desarrollo de los transportes y las comunicaciones. Asociada a este fenómeno se produce la afluencia de capital extranjero, principalmente norteamericano, orientada hacia el control de diversas ramas de producción en la isla.

Sin embargo, la presencia inicial de capital norteamericano en la isla tuvo una serie de particularidades porque en su mayoría no constituyó una afluencia de inversión directa de origen norteamericano para el fomento de los ingenios azucareros, sino que estuvo representada por la cantidad de hacendados cubanos y españoles que adoptaron la ciudadanía norteamericana para proteger sus intereses en medio de las guerras de independencia que asolaron la isla después de 1868.⁴³ Así las cosas, a fines del siglo

⁴³ Existen ejemplos importantes de la modalidad de presencia de capital norteamericano en la isla correspondiente en realidad a hacendados criollos o peninsulares con fuertes vínculos con Estados Unidos, como es el caso de los centrales azucareros La Constancia Sugar Company, Victoria Company, Hormiguero Central Company, etc. Sin embargo, resulta significativa la presencia de capital norteamericano en el caso de Henry O. Havemeyer, quien en 1893 fomentaría el central Trinidad o Edwin F. Atkins que en 1883 entró en posesión del ingenio Soledad en Cienfuegos. En 1895, capital norteamericano adquirió el Central Teresa.

XIX, la penetración del capital norteamericano en la industria azucarera cubana, no era aun dominante.

En la rama tabacalera la mayor presencia extranjera estaba representada por el capital británico que controlaba varias marcas de tabaco cubano. En 1889 se registró la Henry Clay and Bock Company Ltd, S.A., subsidiaria de la compañía de igual nombre registrada en Londres un año antes. Esta firma, fusionada después con la de Francisco Álvarez llegó a controlar 66 marcas de tabaco y 23 de cigarrillos y picadura. En 1898 se constituyó la Havana Cigar and Tobbacco Factories Ltd, subsidiaria de la firma del mismo nombre en Londres que llegó a controlar las más importantes marcas cubanas, para un total de 35 marcas de tabaco y 18 de cigarrillos. La presencia norteamericana en esta industria data de 1899 cuando se constituye la Havana Commercial Company que adquirió 12 fábricas de tabaco y una de cigarrillos, llegando a controlar 149 marcas de tabaco y 36 de cigarrillos (Instituto de Historia, 1996: 203).

La presencia de capital extranjero también se notó claramente en el sector ferroviario. En 1879 la empresa de ferrocarril de La Habana-Marianao fue rematada por una deuda contraída y adquirida por The Havana-Marianao Railway Company Limited. En 1886 pasó a manos británicas la Compañía del Ferrocarril de la Bahía.

Mientras tanto, la minería, después de un letargo de varias décadas de abandono, fue penetrada por el capital norteamericano. La primera empresa minera norteamericana fue la Juraguá Iron Company Limited organizada en 1883 aprovechando la Real Orden que eximía a las compañías mineras del pago de impuestos y aranceles. En 1889 se constituyó la Spanish-American Iron Company para la explotación de las minas de Daiquirí y en la cual todos sus accionistas eran norteamericanos. En 1892 se conforma Sigua Iron Company a la cual siguieron otras compañías interesadas en explotar las reservas de hierro concentradas esencialmente en la región oriental de la isla. En todos los casos se trataba de subsidiarias de firmas norteamericanas que invertían en la extracción de recursos minerales al servicio de la industria siderúrgica norteamericana.

Como puede observarse, la inversión extranjera se dirigía, fundamentalmente, a sectores relacionados con la inserción internacional del país, es decir con la producción, transporte y comercialización de aquello con lo cual Cuba aseguraba su presencia en la economía mundial.

2.1.4. Moneda y finanzas internacionales de Cuba durante la etapa colonial.

A pesar de que el sistema monetario de Cuba dependía del de España debido a su condición de colonia, la realidad de su economía y el papel que en ella tenían las relaciones comerciales externas llevó a que en este aspecto, el mercado monetario cubano se desarrollara con relativa independencia.

Durante el siglo XVI y parte del siglo XVII la economía de la isla se caracterizó en gran medida por su carácter natural debido a la escasez de numerario lo cual favoreció las transacciones de trueque. Incluso era común observar transacciones de trueque entre Cuba y las colonias españolas cercanas (Le Riverend, 1971: 124). Durante esos años se llegó a usar medios monetarios de cartón, piezas de hojalata y hasta barajas francesas en las cuales se imprimía un valor supuesto (Pérez, 1976: 78).

La precariedad de la economía de la isla y las crecientes necesidades de la metrópoli en la defensa del territorio ante los sucesivos ataques de corsarios y piratas llevaron a que Cuba requiriese de “situados” monetarios que se realizaban desde México dado que en aquellos momentos las necesidades financieras superaban la acumulación dineraria de la isla. Dichos “situados” no constituían deuda externa, sino que, en la práctica, eran transferencias para el mantenimiento de la colonia.

A partir del siglo XVIII va desapareciendo la situación de escasez monetaria, ante el auge que presenta la economía mercantil y el fomento del comercio exterior. Durante la primera parte de este siglo el circulante principal de la isla era la llamada “plata macuquina” procedente de México, que poseía un valor nominal superior al valor intrínseco, y cuya circulación fue prohibida a fines del siglo XVIII y reemplazada por monedas acuñadas en la metrópoli.

El sistema monetario de la isla dependió del sistema monetario establecido en la metrópoli. A través de toda la etapa colonial fueron muy diversas las monedas metálicas españolas que circularon en Cuba, así como las denominaciones de la misma. Pero, en la medida en que la economía de la isla se fue abriendo hacia el exterior, y se hizo menos dependiente de la metrópoli, se autorizó la circulación de monedas francesas, de países iberoamericanos y, a partir de 1860, los dólares norteamericanos de plata.

En 1868, España puso en vigor un nuevo sistema monetario cuya unidad era la peseta, la cual contenía 100 céntimos y el sistema monetario de la isla se unificó con el de la metrópoli. En la década de 1870 comenzó a circular el papel moneda español.

La escasez de dinero en la isla tenía durante la etapa colonial otra forma de manifestación en la escasez de crédito, debida entre otras cosas, al subdesarrollo del sistema financiero, que provenía del subdesarrollo de la metrópoli en este aspecto.

La financiación de las producciones azucarera y tabacalera enfrentaba de manera sistemática una escasez de recursos. No existía un mercado financiero ni de dinero institucionalizado, por lo cual los comerciantes se convertían a menudo en refaccionistas, facilitando préstamos a cuenta de las producciones respectivas, con tasas de interés en condiciones de usura.

Sólo a la altura de 1855 se crea el Banco Español de La Habana⁴⁴ con un capital inicial de tres millones de pesos. Fue una entidad autorizada a captar depósitos y a conceder préstamos con un límite de 90 días, así como a emitir dinero crediticio pero con el límite que correspondiera a la cantidad de barras de oro y plata disponibles en su caja. Su efecto en la financiación de la actividad económica fue limitado debido al corto plazo de los préstamos autorizados, que no permitía acceder a los mismos para inversiones de largo plazo, mientras que, por otra parte, las denominaciones autorizadas de los billetes de banco⁴⁵ limitaron su uso sólo a las grandes transacciones mercantiles. Finalmente, la actividad del Banco Español de La Habana se vio seriamente afectada por la política española de financiar con los recursos de esta entidad sus intentos de reconquista colonial⁴⁶, así como las inmensas necesidades que impuso la llamada Guerra de los Diez Años por la independencia de Cuba.

Las necesidades financieras de España para enfrentar las guerras de Cuba llevaron a un crecimiento notorio de la deuda pública, que se convirtió en una erogación sistemática de las arcas cubanas. Se utilizaron bonos del tesoro, empréstitos bancarios, emisiones de billetes de banco a cuenta del Estado. En 1883, la deuda pública cubana ascendía a 155,291,037 pesos y eran necesarios alrededor de 12 millones de pesos anuales para atender sus obligaciones (Instituto de Historia, 1994: 183). Nuevos empréstitos fueron contratados en 1883, 1886 y 1890. Al comenzar la guerra de 1895, se calculaba la deuda pública en 288,223,200 pesos (Ibídem: 184).

De acuerdo con las cifras de comercio exterior de la isla disponibles para el siglo XIX, la balanza comercial de Cuba fue activa en la mayor parte del siglo, lo cual permite suponer, dado el escaso peso de otro tipo de transacciones externas, que el país

⁴⁴ Denominado posteriormente Banco Español de la Isla de Cuba.

⁴⁵ Sólo se autorizaba emitir billetes por valor de 50, 100, 300, 500 y 1000 pesos. (Instituto de Historia, 1994: 397).

⁴⁶ Intentos de reconquista de Santo Domingo, expedición a México y Guerra de Marruecos.

era capaz de exportar ahorro, a pesar de su escaso desarrollo. Una parte significativa de los españoles enriquecidos repatriaban capital hacia la Península, y existen ciertos récord de inversiones realizadas desde Cuba en países europeos e incluso en Estados Unidos.

2.1.5. El papel de las instituciones en la inserción internacional de Cuba durante la etapa colonial.

El sistema colonial español se caracterizó por un alto nivel de intervención estatal que, en gran medida contribuyó a delinear el perfil económico de las colonias respectivas. Las instituciones más significativas a tener en cuenta durante la etapa colonial son: el Estado y la esclavitud.

El Estado español ejerció su influencia sobre la inserción internacional de Cuba a través de su política económica y comercial y de su control sobre la economía de la isla.

La esclavitud fue la institución que aseguró una parte significativa de las fuerzas productivas de la sociedad cubana, especialmente en lo que atañe a las producciones de azúcar y café y constituyó una sui géneris relación de producción, dentro de un mecanismo de inserción en el mercado capitalista mundial, incluso en la mayor parte del siglo XIX.

2.1.5.1. El Estado español, la colonia y la política económica y comercial.

Entre los siglos XVI y XVIII la política económica de España respecto a las colonias estuvo determinada por las concepciones mercantilistas, lo cual implicó el establecimiento del monopolio comercial, así como una política tendiente a captar recursos financieros, especialmente oro y plata, para las necesidades del Estado español.

En aquellos años, la colonia carecía de autonomía alguna más allá de la que la distancia impuesta por el subdesarrollo de las comunicaciones podía sugerir.

En los primeros tiempos de la colonización de Cuba, España careció de interés por esta colonia ante la evidente precariedad de su economía y la ausencia de yacimientos significativos de oro y plata que satisficieran sus intereses metalistas.

Posteriormente, las necesidades del comercio colonial, después de la colonización de México, América Central y Sudamérica, unido a la ubicación geográfica de Cuba revalidaron el interés por esta colonia como punto de encuentro de las flotas que comunicaban a España con sus colonias americanas. Este interés

geoestratégico se expresó en importantes esfuerzos económicos por el fortalecimiento militar de la isla y, especialmente, de sus principales puertos.⁴⁷

La actividad económica en la isla dependía de los “repartimientos”, otorgados por la Corona, y por las “mercedes” que entregaban los cabildos para el desarrollo de las diversas producciones en la isla y que representaban la entrega de tierra en usufructo para el desarrollo de la agricultura. En la práctica, ambos sistemas significaban que la propiedad de la tierra estaba en manos de la Corona, lo cual no resultaba un estímulo suficiente para que los productores desarrollaran una actividad económica eficiente con criterios de largo plazo. Este sistema no fue modificado hasta 1819 en que a propuesta del entonces Superintendente de Hacienda de Cuba, Alejandro Ramírez, el rey Fernando VII emitió el “Real Reglamento sobre terrenos realengos y baldíos”⁴⁸ según el cual se reconocía la propiedad a los poseedores de las mercedes de tierras concedidas por los cabildos, lo que implicaba la posibilidad de enajenarlos mediante acto de compra-venta. Esta medida tuvo importantes implicaciones en la conformación de un mercado de tierras y en el fomento de relaciones capitalistas en el agro cubano.

El comercio de esclavos hasta 1789 se concedía a particulares mediante los llamados “asientos” que constituían una forma de monopolio, hasta que, a petición de los propios hacendados de la isla, se estableció el libre comercio de esclavos, que luego sería limitado a mediados del siglo XIX por la supresión legal de la trata.

La estructura económica de la isla se fue conformando como resultado de la política colonial de la metrópoli española en la medida que, a través de diversos instrumentos, ésta estimulaba o desestimulaba diferentes actividades económicas.

Por ejemplo, el desarrollo que tiene lugar en Cuba de la producción tabacalera dado el estímulo que representó el mercado mundial durante los siglos XVII y principios del XVIII se vio obstaculizado por el decreto español del Estanco del Tabaco que estableció la corona en 1717 para monopolizar la producción y comercialización de ese producto y favorecer los intereses de las fábricas de tabaco establecidas en la metrópoli, así como para monopolizar las rentas que este producto producía en contra de los productores cubanos. Además, se prohibió a las fábricas cubanas la producción de polvo de tabaco con lo que se limitaba la manufactura de este producto en las fábricas

⁴⁷ En 1763 la armada inglesa atacó La Habana y ocupó la capital de la isla por 11 meses, hasta que España aceptó ceder la Florida a cambio de la capital de Cuba, que representaba, entonces, una de las plazas de mayor interés para la metrópoli española. En 1781 la península de la Florida fue recuperada por España para la Capitanía General de la isla.

⁴⁸ Dicho reglamento puede consultarse en Pichardo (1973, tomo I: 265-265)

nacionales favoreciendo las de la metrópoli⁴⁹. El estanco del tabaco fue suprimido 100 años después por Fernando VII, después de que el poder colonial enfrentara diversas rebeliones de vegueros y que ante la Corona y las Cortes se elevaran diversas protestas de importantes figuras nacionales en contra de aquella medida que afectaba seriamente a los productores de tabaco de la isla.

El desarrollo de la industria azucarera en la isla contó con el apoyo del Estado español, sobre todo, ante las presiones recibidas por la oligarquía criollo-peninsular para que se liberalizase la importación de esclavos procedentes de África, de manera que se paliara la escasez de mano de obra que limitaba la expansión de esa actividad económica que se fue convirtiendo a partir del siglo XVIII en el pilar del crecimiento económico. Así, en 1789 se produce la supresión del régimen de “asientos” y se liberaliza la introducción de esclavos procedentes en África, con lo cual se estimuló el desarrollo no sólo de la industria azucarera sino también de la producción cafetalera.

El comercio exterior se organizaba a través de las Casas de Contratación de Sevilla (1503) y de Cádiz (1717), que monopolizaban en la península las relaciones comerciales con las colonias americanas. En 1740 la metrópoli establece la Compañía de Comercio de La Habana a la que se le otorgó el monopolio de las relaciones comerciales entre España y Cuba, que también disfrutó de “asiento” para importar esclavos y que además vigilaba las costas de la isla para evitar el comercio de contrabando con ingleses, franceses, holandeses y norteamericanos que florecía ante la mirada distraída de las autoridades y debido a las crecientes necesidades de un mercado en expansión.

En 1778 el rey Carlos III promulgó el Reglamento para el Comercio Libre de España a Indias, con lo cual, en realidad, se suprimió la exclusividad de los puertos de Cádiz y Sevilla, ampliando a los puertos de Barcelona, Málaga, Alicante, Cartagena, Coruña, Gijón, Palma de Mallorca y Santa Cruz de Tenerife (Pichardo, 1973: 155). A fines del siglo XVIII y principios del siglo XIX, las guerras europeas en las que se vio involucrada España, dificultaron el comercio entre ésta y sus colonias americanas y obligaron a la metrópoli a autorizar el “comercio con neutrales” lo que permitió evacuar hacia el mercado mundial el incremento significativo de la producción de azúcar. Ello implicó que barcos extranjeros entraran a puertos cubanos a cargar y descargar

⁴⁹ En su conocido *Discurso sobre la agricultura de La Habana y medios de fomentarla*, Francisco de Arango y Parreño recomendaba permitir la manufactura privada de tabaco para estimular dicha producción que había decaído ante las medidas restrictivas de la metrópoli.

mercancías. Posteriormente, en el siglo XIX las realidades de la formación de una economía mundial asociada al proceso de desarrollo del capitalismo industrial en Europa y en los Estados Unidos, unido a la debilidad de España, devenida potencia menor por su subdesarrollo económico, llevaron a la metrópoli a relajar su control sobre el comercio exterior de la isla que de manera paulatina fue incrementando su intercambio con Estados Unidos y con otras potencias europeas⁵⁰.

Mientras tanto, España mantenía aranceles relativamente altos a los productos cubanos de exportación, los cuáles además pagaban derechos de exportación, todo lo cual afectaba a los productores locales, al tiempo que representaba un ingreso significativo al fisco peninsular.

Por su debilidad económica y política y su bajo desarrollo capitalista, España no fue capaz de estimular una integración adecuada de la economía de la colonia. Su relación con la colonia se limitaba al usufructo de sus riquezas a través de la política fiscal. Esta situación condujo a una relativa autonomía de la oligarquía cubana entre fines del siglo XVIII y la primera mitad del siglo XIX. En la segunda mitad del siglo XIX, la política tributaria española para Cuba fue una de las causas del empeoramiento de la situación económica del país, unido a las destrucciones causadas por las guerras de independencia.

El manejo de la economía de la isla era responsabilidad de la Real Intendencia de Hacienda de La Habana, creada en el siglo XVIII, aunque en 1812 se crearon también las Intendencias de Hacienda de Santiago de Cuba y de Puerto Príncipe (actual Camagüey). Al establecerse estas nuevas intendencias, se creó entonces la Superintendencia de Hacienda de la isla de Cuba, cargo que debía desempeñar el intendente de La Habana. El superintendente de Cuba, tuvo así, para los asuntos económicos, una autoridad equivalente a la del Capitán General y Gobernador para los asuntos políticos y militares.

⁵⁰ Los “Aranceles de Aduana de la Isla de Cuba” de 1870 fueron especialmente confeccionados para compensar la ventaja que representaba el comercio entre Cuba y Estados Unidos. Por ello, se estableció un sistema de “cuatro columnas”, según el cual tenían ventaja los productos procedentes de la metrópoli y transportados en buques de bandera española, en segundo lugar los productos españoles transportados en buques de bandera extranjera, en tercer lugar los productos extranjeros transportados en buques españoles y pagaban los más altos derechos los productos extranjeros transportados en buques extranjeros.

En 1795 ante la propuesta de Francisco de Arango y Parreño⁵¹ se creó el Real Consulado de Agricultura, Industria y Comercio que se ocuparía del fomento de la economía de la isla y que tendría una Junta de Fomento anexa.

Adicionalmente a ello, desde la sociedad civil en formación y, sobre todo, en representación de la oligarquía criolla se crearon en Santiago de Cuba y en La Habana, las Reales Sociedades Económicas de Amigos del País o Reales Sociedades Patrióticas (Instituto de Historia, 1994: 288) que constituían importantes foros de debate sobre los problemas del desarrollo económico y social de la isla con fuerte influencia en los mecanismos de decisión política del país.

En resumen, podría afirmarse que durante la etapa colonial las instituciones creadas por la metrópoli española en la isla de Cuba favorecieron la conformación de una economía con fuerte presencia estatal, en la que ésta se fue relajando en la medida en que se debilitaba la influencia económica de España y era reemplazada por la influencia norteamericana, país en el que el capitalismo había consolidado su fase industrial y realizaba su transición hacia la etapa financiera y de dominio de los monopolios.

2.1.5.2. La esclavitud y su papel en la inserción internacional de Cuba.

La esclavitud constituyó, en el caso de Cuba, la fuerza productiva fundamental de la economía colonial hasta su abolición impuesta por las necesidades del capitalismo industrial, y por contraproducente e inhumano que resulte, en gran medida gracias a ella, se desarrollaron la industria azucarera cubana y la producción cafetalera en el país. Esta última, como ya se ha dicho, tuvo sólo un corto período de expansión tanto de la producción como de las exportaciones en la primera parte del siglo XIX, posteriormente, decayó debido a los mayores rendimientos que producían otro tipo de producciones y a la mayor competitividad de la producción cafetalera de otras naciones del continente. Sin embargo, la primera ha constituido históricamente la base de la producción de Cuba y de su inserción al mercado mundial.

El desarrollo de la esclavitud en Cuba y la trata de esclavos procedentes de África fue la respuesta de los colonizadores españoles ante la virtual desaparición de las

⁵¹ Francisco de Arango y Parreño (1765-1837) fue uno de los más importantes políticos y hacendados cubanos de fines del siglo XVIII y principios del siglo XIX, autor de uno de los más importantes trabajos sobre la economía cubana en la época, titulado *Discurso sobre la agricultura de La Habana y medios de fomentarla*. Fue miembro del Consejo de Indias y de la Junta de Pacificación de las Américas. También fue Superintendente General de Hacienda, el cargo económico más importante de la isla.

comunidades indígenas en la isla. La conformación de una economía de plantación altamente especializada no hubiera podido producirse si no se hubiera contado con la fuerza de trabajo de los esclavos negros procedentes del continente africano que eran cazados por los tratantes de esclavos para ser vendidos en las diversas plazas del llamado Nuevo Mundo.

Desde el siglo XVII tuvieron lugar cambios importantes en la economía cubana a partir de un auge significativo de las producciones de tabaco y azúcar y luego de café. Sin embargo, esa expansión se debió, esencialmente, a factores extensivos, es decir, ampliación de la superficie de cosecha y aumento de la mano de obra involucrada, ya que aun las técnicas de producción eran limitadas y de escaso nivel de complejidad. Así, la necesidad de aumentar la mano de obra se convierte en uno de las demandas fundamentales de los hacendados que se orientan a los cultivos de la caña y del café.⁵² En realidad, desde el siglo XVI, el progreso económico de la isla se veía indisolublemente unido a la importación de mano de obra esclava.

Esta situación trajo como consecuencia un crecimiento más acelerado de la población esclava que de la población total de la isla entre fines del siglo XVIII y la primera mitad del siglo XIX. En 1775, por ejemplo, la población esclava constituía el 26% de la población de Cuba, en 1827 había ascendido al 41%, pero en 1862 había descendido nuevamente a 27% (Instituto de Historia, 1994 y 1996: Anexos Estadísticos). Desde la década del 60 del siglo XIX se limita considerablemente la trata de esclavos ante las presiones internacionales desarrolladas por las potencias industriales contra la esclavitud debido a que ésta representaba un freno a la expansión del capitalismo industrial. Finalmente, en 1886 España suprime definitivamente la esclavitud⁵³ y los pocos esclavos que quedaban en Cuba quedan convertidos en trabajadores baratos, jurídicamente libres. A fines del siglo XIX, la industria azucarera, mucho más mecanizada que antes, requería aun de braceros para el desarrollo de las labores agrícolas del cultivo y corte de la caña de azúcar, lo cual fue solucionado en parte con la importación temporal de braceros procedentes de otros territorios del Caribe.

⁵² Los productores de tabaco, los llamados vegueros eran en su mayor parte, pequeños o medianos propietarios que empleaban fuerza de trabajo asalariada o familiar. La especificidad y la cierta calificación requerida para el cultivo y cuidado del tabaco no hizo recomendable el uso de la fuerza de trabajo esclava en este tipo de producción.

⁵³ En 1880, el gobierno español adopta la Ley de Patronato, según la cual, se abolía la esclavitud en Cuba, pero dejaba a los esclavos sometidos al patronato de sus dueños, lo cual constituyó una forma encubierta de mantener la esclavitud. Finalmente, fue en 1886 cuando se produce la abolición total de la esclavitud en la isla.

Por inhumano que resulte, la importación de negros esclavos en Cuba tuvo una significación considerable en la caracterización de la cultura, las creencias religiosas e incluso de la nacionalidad cubana misma. Sin embargo, fue su contribución a la economía de la isla el rasgo distintivo de su presencia en la estructura demográfica de Cuba, por cuanto de ella dependió la conversión de este país en un importante productor mundial de azúcar que fue la fuente principal de su riqueza pero también la responsable de su subdesarrollo, en la medida en que se conformó una estructura de monocultivo y monoexportación que beneficiaba claramente a la oligarquía azucarera pero no a la población en general y mucho menos a la población esclava que sufrió los rigores de un régimen de trabajo inhumano, cruel y degradante.

2.2. Los problemas de la inserción internacional de Cuba en la primera mitad del siglo XX (1902-58) y el subdesarrollo capitalista.

Al finalizar el régimen colonial español en 1898, Cuba es un país empobrecido por las guerras, por la destrucción de sus campos de caña y, en menor medida, sus cafetales, con una hacienda exhausta por los excesivos gastos y una economía golpeada por los excesivos tributos. Su extraordinaria ubicación geográfica había llamado la atención de Estados Unidos que ya comenzaba a afianzar su dominio en el hemisferio occidental, por lo que la pujante potencia del Norte decidió desafiar finalmente a la agonizante y debilitada potencia española y arrebatar, con su intervención en la guerra hispano-cubana, el deseo independentista que ya era mayoritario en la población de la isla a fines del siglo XIX.

La ocupación norteamericana de Cuba duró sólo cuatro años, sin embargo, después de establecida la República de Cuba en 1902, la presencia política y económica de Estados Unidos en Cuba fue determinante por más de cincuenta años y definió, en gran medida, el desenvolvimiento económico de la isla durante ese período.

2.2.1. La estructura productiva de Cuba durante la primera mitad del siglo XX, 1902-1958.

A lo largo de toda la existencia colonial de Cuba y desde que se crearon los Estados Unidos de América, los gobiernos de esta última nación manifestaron apetencias anexionistas respecto a la isla caribeña, de la misma manera que en la propia

isla se desarrollaba una fuerte corriente anexionista. Las razones de uno y otro interés eran diferentes.

Desde ciertos círculos de poder económico y político en Norteamérica se veía la anexión de Cuba como un paso clave en su proceso de expansión hacia el sur. La posición geográfica de Cuba, así como las características de su economía de plantación, con un régimen esclavista de producción estimulaba los intereses anexionistas de los hacendados sureños y los recelos de los industriales nortños antes de la Guerra de Secesión.

Por otra parte, las corrientes anexionistas en la isla tenían dos vertientes ideológicas. Una, de los hacendados esclavistas que dominaban la producción azucarera y que antes de la mencionada guerra, tenían intereses comunes con los esclavistas sureños y veían la anexión como una forma de proteger sus intereses en medio de las presiones antiesclavistas provenientes de Europa. Y la otra corriente, la formaban algunos que creían que la anexión a la nación que simbolizaba la democracia liberal en el mundo se revertiría en la imposición de un régimen liberal y democrático en Cuba frente a la autocracia conservadora que caracterizaba la dominación española.⁵⁴

Sin embargo, cuando se produce la derrota española en 1898 y la isla de Cuba es traspasada a Estados Unidos mediante el Tratado de París, los intentos del gobierno McKinley de plantear la cuestión de la anexión de Cuba encontraron una fuerte oposición en ambos lados, es decir, en Estados Unidos y en Cuba. En Estados Unidos, los intereses de los agricultores y azucareros sureños chocaban con la idea de la anexión puesto que ésta significaría la competencia de los productos cubanos con sus similares norteamericanos. En Estados Unidos existía una producción azucarera que se beneficiaba de la protección arancelaria que ya imponía su gobierno al azúcar cubano. De igual manera, se había desarrollado un sector tabacalero que no veía con buenos ojos la invasión del mercado estadounidense por parte del tabaco cubano que ya enfrentaba fuertes restricciones en ese mercado. Mientras tanto, en Cuba el sentimiento independentista se había fortalecido significativamente, después de casi tres décadas de lucha por la soberanía nacional al tiempo que existía un Ejército Libertador en armas

⁵⁴ Por supuesto, contra estas posiciones había corrientes reformistas que propiciaban una liberalización del régimen colonial español y el establecimiento de una autonomía real para la isla y las corrientes independentistas que propugnaban la separación de España y el establecimiento de un régimen liberal independiente en la isla.

que tenía posiciones de un extremo a otro de la isla y al que políticamente hubiera resultado muy difícil escamotear la victoria⁵⁵.

A diferencia de lo ocurrido con Puerto Rico, Filipinas o Guam, Estados Unidos accedió a conceder la independencia de Cuba no sin antes asegurarse determinado nivel de control tanto sobre la política como sobre la economía de la isla. El control político lo aseguró con la imposición de la Enmienda Platt a la Constitución de 1901, y mediante el Tratado Permanente de Relaciones entre ambas naciones de 1904, que incluía los siete primeros artículos de la anterior enmienda y regulaba el establecimiento de bases militares y carboneras de Estados Unidos en Cuba, mientras que el control de su economía lo aseguraba por una parte, por el Tratado de Reciprocidad Comercial y por otra parte, mediante las crecientes inversiones norteamericanas en los principales sectores de la economía de la isla, la cual estaba en verdadero estado de postración al concluir la Guerra de Independencia de 1895-98.

La Enmienda Platt facultaba a los Estados Unidos a intervenir militarmente en la Isla para “prevenir desórdenes internos” o cuando lo considerase oportuno para “proteger los intereses norteamericanos”, así como obligaba a Cuba a ceder en arriendo al gobierno norteamericano diversos territorios para el establecimiento de bases militares y carboneras⁵⁶.

Mediante el Tratado de Reciprocidad Comercial de 1902⁵⁷, ratificado al año siguiente, los artículos que hasta ese momento entraban libres de aranceles en EE.UU. y en Cuba, y fueran productos de esos países, continuarían disfrutando de esa condición. Una lista especial de productos cubanos disfrutarían a su importación en EE.UU. de una tarifa preferencial de un 20 % más baja que la tarifa aplicada a productos similares procedentes de otros países. Mientras tanto, una lista de productos norteamericanos disfrutaría de preferencias entre 20 % y 40 %. Finalmente, las preferencias no podrían ser extensivas a ningún otro país. Evidentemente, el carácter de reciprocidad de dicho acuerdo era, a todas luces, cuestionable; primero, porque los márgenes de preferencias eran mayores para los productos norteamericanos; y segundo, porque la lista de productos cubanos importados por EE.UU. era muy limitada, mientras que la de

⁵⁵ Concluida la guerra de independencia, las autoridades norteamericanas de ocupación lograron el licenciamiento del Ejército Libertador por la módica suma de 3.0 millones de pesos.

⁵⁶ El carácter injerencista de esta ley provocó una persistente oposición a la misma dentro de los círculos nacionalistas en Cuba y llevaron a su abolición en 1934 por parte del gobierno de Franklin D. Roosevelt.

⁵⁷ El texto completo del Tratado puede consultarse en Pichardo (1973)

productos norteamericanos importados por Cuba, era considerablemente mayor (Le Riverend, 1973: 36-37 y Pichardo, 1973, tomo 2: 212-217).

Este nivel de dependencia política permite sugerir el apelativo de neocolonial al carácter de las relaciones entre Estados Unidos y Cuba durante este período, por lo que varios autores han denominado como neocolonial a la república que existió entre 1902 y 1958 en Cuba⁵⁸. Y ciertamente se trataba de una nueva forma de colonialismo ya que tras la aparición de un Estado nacional soberano existía un alto grado de dependencia y subordinación a los dictámenes de la neo-metrópoli.⁵⁹

Durante la etapa republicana se consolidó en Cuba una economía capitalista dependiente del mercado mundial, y especialmente, del mercado norteamericano, y desde el punto de vista de su estructura productiva continuó su alta dependencia del sector agrario, al que se vinculaban sus principales industrias, la azucarera y la tabacalera. La estructura de la propiedad de la tierra mostraba el predominio de los latifundios, especialmente en lo concerniente a los cultivos de caña y café y a la producción ganadera, y la concentración de la propiedad de la tierra era una tendencia clara a lo largo de los años. Así, por ejemplo, mientras en 1945 las fincas mayores de 30 caballerías⁶⁰ representaban el 59.9% del total de la superficie cultivable del país, para 1958 habían alcanzado el 73.3% (Rodríguez, 1990: 20).

El sector agropecuario presentaba un atraso secular. Tanto la producción cañera como la ganadera y el resto de cultivos se desarrollaban fundamentalmente bajo criterios de explotación extensiva. En términos generales, el agro cubano carecía de tecnología y su eficiencia dependía, esencialmente, de los bajos salarios y las condiciones en que utilizaban la mano de obra. La estacionalidad de la producción agrícola cubana condicionaba también la estacionalidad del empleo. El alto nivel de concentración de la tierra y la importación de trabajadores procedentes de Haití y Jamaica para las labores agrícolas, contribuían a la posibilidad de asegurar la competitividad del sector, mediante la explotación de mano de obra barata, además del aprovechamiento de suelos adecuados para esos tipos de producción.

⁵⁸ Ver, entre otros, a Rodríguez, C. R. (1979) y López Segrera (1975).

⁵⁹ Ciertamente, la presencia dominante de Estados Unidos en Cuba es más clara entre 1902 y 1934. Durante ese período, los sucesivos embajadores estadounidenses actuaban en la isla como verdaderos procónsules y su nivel de injerencia en los asuntos internos del país era evidente y público. De hecho, entre 1906 y 1909 protagonizaron una nueva intervención militar, ante la sublevación ocasionada por los intentos re-eleccionistas del presidente Estrada Palma. Posteriormente, estos niveles de injerencia debieron refinarse y se volvieron más sutiles, pero sólo encontraron serias dificultades tras el advenimiento de la Revolución Cubana de 1959.

⁶⁰ La caballería es una medida agraria usada en Cuba equivalente a 134,300 m² o 13.43 hectáreas.

José Luis Rodríguez (1990: 3) establece una periodización en dos etapas de lo que denomina la economía neocolonial cubana. La primera etapa, de 1902 a 1933 que define como de “crecimiento deformado sin desarrollo económico” y la segunda, de 1934 a 1958 que define como “crisis con una clara tendencia al estancamiento económico particularmente en el sector azucarero”. Este autor aclara que aunque el inicio de la crisis del modelo neocolonial cubano puede ubicarse a mediados de los años 20 del siglo XX, la crisis política, económica y social del mismo, alcanza su clímax después de la revolución de 1933⁶¹.

Coincidiendo con esta periodización, podría decirse que la primera etapa se caracterizó desde el punto de vista de la estructura productiva del país por la consolidación de la monoproducción, el monocultivo y la monoexportación, dependiente del azúcar. Mientras tanto, en la segunda etapa aparecen intentos por diversificar la producción, ante la crisis evidente de la industria azucarera como motor del crecimiento económico⁶².

Al concluir la Guerra de Independencia, la economía de Cuba estaba en franco estado de relativa parálisis. La política de “tea incendiaria” decretada por el Generalísimo libertador Máximo Gómez, para agotar la economía de la metrópoli, significó la destrucción de campos de caña y cafetales, sobre todo aquellos de propiedad de españoles o de partidarios de la colonia.

La producción azucarera declinó considerablemente en los años inmediatamente posteriores a la dominación española y el tabaco volvió a ocupar entre 1899 y 1902 el primer lugar en las exportaciones cubanas. Sin embargo, a partir de 1902 comienza un nuevo período de expansión que alcanzó su máxima cota durante la Primera Guerra Mundial y los años inmediatamente posteriores.

⁶¹ La Revolución de 1933 fue una revolución popular y anti-imperialista que se manifestó en la oposición al gobierno de Gerardo Machado (1925-1933).

⁶² En realidad, durante el gobierno de Machado se producen intentos infructuosos de diversificación de la producción.

CUADRO 2.2.1

PESO RELATIVO DE LA PRODUCCIÓN AZUCARERA EN EL INGRESO NACIONAL DE CUBA, 1903-1933. (Años seleccionados, a precios corrientes)⁶³

Años	Ingreso Nacional (IN) (Millones de pesos)	Ingresos azucareros (Millones de pesos)	Porcentaje de ingresos azucareros en el IN
1903	193.3	43.5	22.5
1905	264.4	72.7	27.5
1910	346.7	109.0	31.7
1915	518.7	191.4	36.9
1920	1,191.4	1,005.5	84.4
1925	705.5	290.8	41.1
1930	516.0	129.0	25.0
1933	294.5	43.0	14.6

Fuente: Alienes (1950: 52); Brundenius (1984: 141-142); Rodríguez (1990: 267-269) y Anuario Azucarero (1960: 32-33). Cálculos propios del Ingreso Nacional tomando como referencia las fuentes citadas.

En el Cuadro 2.2.1 se observa en qué medida va creciendo la influencia de la producción azucarera en el ingreso nacional estimado del país entre el período 1903-20 que es el punto más alto alcanzado tanto por la producción azucarera como por el ingreso nacional hasta mediados de la década del 40. La relación entre el valor de la producción azucarera y el ingreso nacional estimado a precios corrientes pasa de 22.5% a 84.4% pero después cae ostensiblemente a 30.2% en 1930 y a 18.3% en 1933.

Los puntos extremos (1920 y 1933) son realmente atípicos. En 1920 finalizó lo que se conoce en la historia económica cubana como la “Danza de los Millones” que fue el resultado de la “bonanza” creada por el incremento de la demanda de azúcar en los mercados internacionales a causa de la Primera Guerra Mundial (que en alguna medida, se repetiría durante la Segunda) y que, finalizado dicho período, condujo a lo que se denominó en el argot popular cubano como “las vacas flacas” para caracterizar la crisis de ingresos y el consiguiente aumento del desempleo que siguió al anterior período. El punto bajo que representa 1933 está relacionado con la Gran Depresión de 1929-33 que afectó severamente a la economía cubana que tuvo el agravante de la profunda crisis política y social que asoló el país sobre todo en el segundo período del gobierno de Gerardo Machado⁶⁴.

⁶³ Para acceder a la serie completa 1903-1958 ver Anexo 2.

⁶⁴ Durante la crisis de 1929 a 1933 el ingreso nacional cubano a precios constantes de 1926 cayó en un estimado de 25.5% según los datos de Alienes (1950: 52). La producción azucarera se contrajo de 5.3 millones de toneladas de azúcar a 2.1 millones, mientras que el valor de la producción se redujo de 225.1 millones de pesos a 53.7 millones de pesos (Alienes, ibídem y Anuario Azucarero, 1959).

Al examinar el nivel de dependencia de las variaciones del ingreso nacional en el período 1904-33 respecto a las variaciones de la producción de azúcar se obtiene un coeficiente R^2 de 0.9603⁶⁵ que resulta bastante alto si se tiene en cuenta a los niveles a los que cayó el valor de la producción azucarera en los años de la Gran Depresión. Este mismo coeficiente alcanza el valor de 0.9706 si se examina el período 1904-25. Y aun resulta mayor la influencia del comportamiento combinado de la producción y las exportaciones de azúcar en el comportamiento del ingreso nacional si se tiene en cuenta que el coeficiente R^2 alcanza un valor de 0.9920 para 1904-25 y de 0.9817 para el período 1904-33.

Durante esta primera etapa, se consolidaron las relaciones capitalistas de producción dependientes en el país. Se ratificó una estructura económica altamente dependiente de la producción agrícola, especialmente azucarera, con el agravante de que en lugar de desarrollarse una estructura de producción industrial de fabricación de azúcar refinada, mieles y demás derivados, la producción azucarera cubana se orientó hacia la elaboración de azúcar crudo, materia prima para la industria refinadora de los Estados Unidos, mientras que en el caso de la producción tabacalera, de la elaboración de tabaco torcido manufacturado se pasó a una alta concentración de la producción para la exportación de tabaco en rama, esto es, el producto agrícola con menor agregación de valor. Además, se consolidó la dependencia económica respecto a la economía norteamericana que se convirtió en el casi único mercado para la producción exportable de Cuba, en el principal suministrador de mercancías de importación y en el principal inversionista en la economía cubana.

En este cambio regresivo de las dos industrias fundamentales de la economía cubana influyó decisivamente la política comercial norteamericana, caracterizada por un fuerte proteccionismo tanto de la actividad de refinación de azúcar como de manufactura de tabaco y cigarrillos, procesos iniciados en Estados Unidos desde fines del siglo XIX y que resultaría del desarrollo industrial del sur de esa nación.

De igual manera, se continuó desarrollando la actividad minera estimulada por el desarrollo industrial y, especialmente de la industria metalúrgica de los Estados Unidos.

⁶⁵ Los datos proceden de la serie que se incluye en el Anexo 2. Para el cálculo de R^2 se ha utilizado la

fórmula $R^2 = \frac{(\sum x_i y_i)^2}{(\sum x_i^2)(\sum y_i^2)}$, donde x es la variable explicativa y y la variable dependiente o

explicada. Para el cálculo de la R^2 se utilizó el programa estadístico Eviews 3.1. Las salidas de Eviews no se incluyen en el trabajo pero están disponibles para cualquier interés. Los modelos calculados de regresión lineal, resultan consistentes frente a las diversas pruebas estadísticas que ofrece el paquete.

Hacia esta rama se orientaron gran parte de las inversiones norteamericanas durante la primera mitad del siglo XX⁶⁶. La actividad minera de Cuba se concentraba en la producción de cobre en las provincias de Oriente y Pinar del Río, la producción de hierro y de manganeso en la región oriental, y, hacia las décadas de los años 40's y 50's, también en la producción de níquel también en Oriente.

Durante ese primer tercio de siglo XX, se consolidó también el carácter abierto de la economía cubana, expresado en el grado de influencia del comercio exterior en general en la economía nacional y en la forma en la que los acontecimientos internacionales influían sobre la economía cubana.

Así, por ejemplo, durante los años de la Primera Guerra Mundial, la economía cubana se consolida como la azucarera del mundo, sobre todo debido a la caída en la producción europea de azúcar de remolacha y la alta demanda de este producto energético para los ejércitos en la contienda. Durante la guerra, por presiones del gobierno norteamericano se controlaron los precios y se estimuló el aumento considerable de la producción, lo cual motivó el desplazamiento de miles de caballerías dedicadas a otros cultivos e incluso otras en las que existían frondosos bosques, para destinarlos a la producción azucarera, con lo cual, en la misma medida en que crecía notablemente el ingreso nacional del país, se profundizaba su condición monoprodutora, monoexportadora y subdesarrollada.

Posteriormente, y luego de un breve período en el que la liberalización de los mercados produjo una estampida especulativa de precios al alza del azúcar, Cuba se benefició de las “vacas gordas” o la “danza de los millones”, ante el incremento inmenso de las exportaciones y del ingreso nacional, y posteriormente cuando la situación internacional se estabilizó y la demanda se ajustó a las condiciones de la etapa anterior a la guerra, el desplome de los precios y el altísimo nivel de dependencia de la economía cubana de la suerte de la industria azucarera a nivel mundial (y especialmente, en el mercado norteamericano) determinaron una violenta crisis financiera que produjo el desplome del débil sistema financiero del país, y por tanto, de la economía en general. La etapa más violenta de la crisis fueron los años 1920-21, pero esta situación, en términos generales, se mantuvo hasta la Gran Depresión de 1929-1933 en la cual, la economía cubana se hundió junto a toda la economía capitalista mundial. Con respecto a 1920, el ingreso nacional, calculado a precios constantes de 1926 cayó

⁶⁶ El análisis de las inversiones extranjeras en Cuba se realizará, de manera más profunda en el epígrafe correspondiente.

en un 42.2%. La gran depresión produjo una contracción de la economía en un 5.9% promedio anual entre 1929 y 1933⁶⁷.

Posteriormente, tras una etapa de relativa estabilización a bajos niveles durante el período 1934-40 en el que la coyuntura mundial se caracterizaba por un bajo dinamismo, la actividad económica de Cuba se ve nuevamente estimulada por la demanda de azúcar que se genera después del estallido de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, en esta ocasión no se produjeron las violentas oscilaciones que caracterizaron la producción, exportaciones y precios durante la anterior contienda. Tras el fin de la guerra y el recrudecimiento de las presiones proteccionistas de Estados Unidos, nuevamente se resiente la coyuntura económica de Cuba que muestra evidente signos de crisis estructural que lleva al replanteamiento del modelo de crecimiento económico.

A falta de cifras que permitan establecer series de largo plazo que faciliten el examen de las características estructurales de la economía cubana, puede observarse en el Cuadro 3.2.2, la estructura del empleo en Cuba por sectores de actividad económica.

CUADRO 2.2.2
ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN POR GRANDES GRUPOS DE OCUPACIONES
(% de la población empleada)

Sectores Productivos	1907	1919	1931	1943
Primario	48.3 %	48.5 %	52.7 %	41.5 %
Secundario	16.3 %	20.0 %	16.4 %	20.0 %
Terciario	35.4 %	31.5 %	30.9 %	38.5 %

Fuente: Alienes (1960: 34)

Si bien, el sector primario continuaba empleando una proporción mayoritaria de los trabajadores del país, este porcentaje muestra, al final del período, una tendencia a la disminución. Sin embargo, esta disminución de la proporción del sector primario en la población empleada no se produce como resultado visible de un crecimiento de la proporción del sector secundario sino del sector terciario, que ya comenzaba a aparecer como una alternativa estructural en la economía cubana.

La actividad industrial (no azucarera y no tabacalera) se desarrolló muy lentamente en la economía cubana a lo largo de la primera mitad del siglo XX, aunque

⁶⁷ Cálculos del autor con base a cifras de Alienes (1950)

quizá con mayor celeridad entre fines de la década de los años 40's y principios de la década de los 50's. Sin embargo, esta industria manufacturera producía esencialmente para el mercado doméstico, y no llegó a constituir siquiera una opción real de sustitución de importaciones como ocurrió en algunos países de América Latina.

En términos de estructura de la economía puede observarse que, contrariamente a lo que se supondría, después de la Segunda Guerra Mundial, se fortalece la posición de la industria azucarera dentro de la proporción del ingreso nacional, a pesar de la crisis internacional de esta industria⁶⁸ motivada, esencialmente, por la posición proteccionista de Estados Unidos y otros tradicionales importadores, así como por el subsidio del que se beneficiaba la producción de azúcar de remolacha europea. Sin embargo, en la década de los años 50's comienza nuevamente a descender la proporción de los ingresos azucareros en el ingreso nacional, a excepción del año 1957 que fue de un desempeño económico satisfactorio. Por otra parte, lo que si resulta evidente es que en los años 50's, las posibilidades de incremento de ingresos por exportaciones a partir de la industria azucarera aparece claramente cuestionada cuando se observa un estancamiento en los valores de ese indicador (Ver Anexo 2).

CUADRO 2.2.3

PESO RELATIVO DE LA PRODUCCIÓN AZUCARERA EN EL INGRESO NACIONAL DE CUBA, 1937-1958. (Años seleccionados, a precios corrientes)

Año	Ingreso Nacional (I.N.) (millones de pesos)	Ingresos Azucareros (millones de pesos)	Porcentaje de los ingresos azucareros en el I. N.
1937	614.0	148.3	24.2
1940	431.0	103.8	24.1
1944	1,212.0	230.6	19.0
1947	1,674.0	610.4	36.5
1950	1,610.8	630.1	39.1
1952	2,030.0	797.1	39.3
1955	1,865.6	491.9	26.4
1957	2,320.5	705.3	30.4
1958	2,133.5	632.3	29.6

Fuentes: Alienes (1950: 52); Brundenius (1984: 141-142); Rodríguez (1990: 267-269) y Anuario Azucarero (1960: 32-33). Cálculos propios del Ingreso Nacional tomando como referencia las fuentes citadas.

Al examinar los cálculos de Brundenius (1984) sobre la estructura del producto material de Cuba entre 1946 y 1958 se observa una tendencia contraria, es decir, hacia

⁶⁸ Este aspecto será desarrollado con mayor profundidad en el epígrafe siguiente.

el fortalecimiento de los sectores distintos al azúcar en lo que Brundenius denominó Producción Material Estimada⁶⁹. La diferencia puede resultar de la diferente naturaleza del indicador considerado, así como los años seleccionados en cada Cuadro.

CUADRO 2.2.4
PRODUCCIÓN MATERIAL ESTIMADA, 1946-1958
(Calculada a precios de 1952, de acuerdo al costo de los factores, en
millones de pesos)

Sector	1946	1950	1955	1958
Agricultura	461,7	553,7	508,9	588,9
Cañera	228,7	313,0	251,7	330,1
No Cañera	233,0	240,7	257,5	258,8
Minería	17,8	12,6	28,0	26,5
Industria Manufacturera	381,5	480,5	554,6	659,8
Azucarera	134,9	184,8	188,2	202,8
No Azucarera	246,6	295,7	366,4	457,0
Electricidad y Gas	17,0	24,3	38,4	46,7
Construcción	55,7	80,1	90,4	98,1
TOTAL	933,7	1 151,2	1 220,3	1 420,0

Fuente: Brundenius (1984: 146-147) citado por Rodríguez, J. L. (1990, Tabla 3: 267)

Al examinar el cuadro anterior se observa que entre 1946 y 1958 se produce una tendencia hacia la pérdida de importancia relativa del sector agrícola en la economía. Este sector pasó de representar el 49,4 % al 41,5 % del producto material del país. Mientras tanto, la industria manufacturera pasó del 40,8 % al 46,5 %, en el mismo período. Por otra parte, dentro del sector industrial, la actividad más dinámica fue la no azucarera, la cual representaba el 26,4% en 1946 y pasó al 32,2% en 1958. El sector azucarero como tal (incluyendo agricultura cañera e industria azucarera) bajó del 38,9% al 37,5% en el mismo período. Además, se observa que la agricultura fue el sector de menor crecimiento durante el período, pues su tasa de crecimiento promedio anual fue de sólo 2,05%, y especialmente bajo para la agricultura no cañera, con un 0,88%, mientras el sector de electricidad y gas creció a un 8,79% promedio anual; la industria manufacturera a un 4,67%; la construcción a un 4,83%; y la minería a un 4,67%. En el

⁶⁹ Brundenius (1984) usa esta denominación cercana al método del producto material calculado en países socialistas distinto al método de cuentas nacionales, usado en las economías de mercado. Para la realización de este trabajo no se ha tenido acceso a la metodología usada por este autor para este cálculo ni del índice con el que ha estimado la serie en términos constantes de 1952.

caso de la industria manufacturera se destaca el mayor crecimiento de la industria no azucarera, con un 5,28% promedio anual, frente a la industria azucarera con un 3,46%.⁷⁰

Sin embargo, este proceso de industrialización que, ciertamente tuvo lugar en la economía cubana en la década de los años cincuenta, presenta la particularidad de que no contribuyó significativamente a fortalecer las relaciones intersectoriales de la economía debido a que alrededor del 74% de las materias primas utilizadas eran de procedencia importada, principalmente de los Estados Unidos, lo cual contribuyó al incremento del componente importado dentro del ingreso nacional, de un 32% en 1948 a un 35% en 1958 (Rodríguez et al., 1985: 19-20). No obstante, era un sector donde comenzaba a desarrollarse un capitalismo fundamentalmente nacional.

Este sector industrial (con excepción de la industria minera) era escaso y concentrado en la industria ligera, fundamentalmente. Al concluir la década de los 50's, Cuba disponía de una incipiente industria manufacturera, en la que se destacaba la industria alimenticia, consistente en conservas, galletas, grasas y aceites, gaseosas, refrescos, cervezas y maltas; la industria textil, fundamentalmente, hilazas y tejidos de algodón, confecciones; materiales de construcción, tales como ladrillos, cemento, tejas, mosaicos, cerámica, etc.; industria eléctrica y electrónica, principalmente, planchas, radios, paneles de control, alambres de cobre; industria química: ácidos, sulfatos, insecticidas, productos farmacéuticos, fertilizantes, jabonería y perfumería, cosméticos, pastas dentales, plásticos; industria metalúrgica: fundiciones y laminadoras; refinerías de petróleo, que producían aceites, gasolina, keroseno y gas; así como ciertas producciones para la industria de equipos de transporte, como gomas para automóviles y camiones, carrocerías de ómnibus y ensamblaje de automóviles y camiones. No obstante, la mayor parte de estas industrias, como ya se ha dicho, se dirigían al mercado interno fundamentalmente, por lo que dicho proceso no contribuyó a modificar el patrón de especialización del país en la división internacional del trabajo.

En resumen, la crisis de la industria azucarera cubana y con ello, de la inserción internacional de Cuba, que se profundiza después de la Segunda Guerra Mundial fue motivada esencialmente por los cambios que se producen en el capitalismo mundial, de manera general, y en las relaciones entre Cuba y Estados Unidos, de manera particular. Ello incidió en una crisis de las relaciones comerciales externas del país, en cambios sustanciales en la dinámica y la estructura de las inversiones, así como en

⁷⁰ Datos calculados por el autor a partir de las cifras aportadas en el Cuadro 3.2.4.

modificaciones institucionales que se resumen en una crisis del modelo de desarrollo capitalista dependiente que se configura en Cuba durante la primera mitad del siglo XX. La industria azucarera ya no estaba en condiciones de jalonar el crecimiento económico del país, pero, al mismo tiempo, las opciones alternativas aun no estaban en condiciones de reemplazar el papel que tradicionalmente había jugado aquella industria en la economía nacional y en la inserción de ésta en la economía mundial. Sólo en los años cincuenta comenzaría a desarrollarse de manera incipiente el sector de los servicios y específicamente, dentro de éste, la actividad turística, cuyo desarrollo se vio frenado por la nueva situación internacional que debió enfrentar el país a partir de la Revolución Cubana de 1959.

2.2.2. El comercio exterior de Cuba en la etapa republicana y la inserción internacional del país.

Durante la primera mitad del siglo XX se mantuvo el patrón de comercio exterior que se había configurado en la economía cubana desde la etapa colonial. Como puede observarse en el Anexo 4, durante toda la etapa anterior a 1959 se mantiene un alto coeficiente de relación entre el valor total del comercio exterior y el ingreso nacional a precios corrientes. En términos generales, la economía cubana ha sido siempre muy sensible al comportamiento de las exportaciones y en la misma medida, también las importaciones manifestaron un comportamiento determinado por la capacidad exportadora del país. Así, en los períodos de expansión de las exportaciones se observa también una relativa expansión tanto del ingreso nacional como de las importaciones.

El coeficiente de regresión calculado para el período 1904-1958 ($R^2 = 0.91280$) muestra que el comportamiento de las exportaciones e importaciones explica en alto grado el comportamiento del ingreso nacional del país.

El comercio exterior de Cuba durante el período 1902-1958 mantiene el patrón de especialización caracterizado por una alta concentración de los ingresos por exportaciones causados por las ventas de azúcar, y en menor medida, tabaco, productos de la minería y otros productos agrícolas, mientras que las importaciones se mantuvieron diversificadas dado el alto componente importado del consumo nacional. El alto nivel de especialización de la economía cubana determinaba así un altísimo nivel de dependencia respecto a la producción importada para satisfacer las necesidades tanto del consumo privado como del consumo productivo.

Por otra parte, durante todo este período se manifestaba un altísimo nivel de concentración geográfica del comercio exterior, dado el alto grado de dependencia del mercado de los Estados Unidos, tanto como receptor de las exportaciones cubanas como suministrador de los bienes importados por la economía cubana.

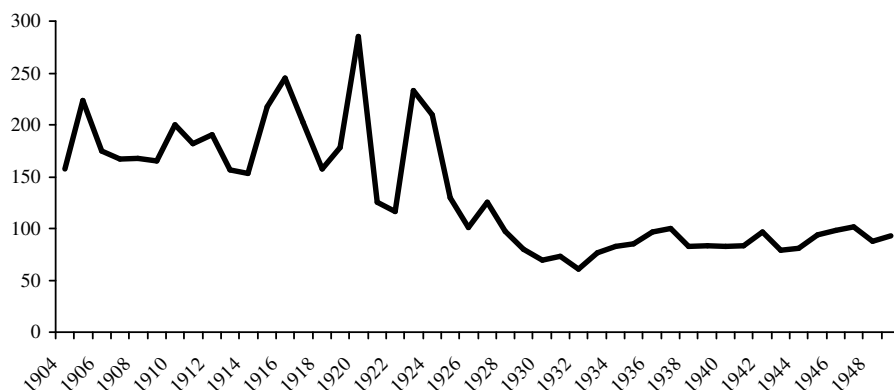
Durante el período analizado, la balanza comercial de Cuba se mantuvo positiva salvo en 1907, en 1921 y en 1958. Estas tres excepciones estuvieron determinadas por situaciones específicas en cada caso. En 1907, no se produce una caída de las exportaciones sino que éstas incrementan pero, de manera excepcional, las importaciones incrementan en mayor medida que las exportaciones. Pero, adicionalmente, en ese año se produce una contracción económica que se muestra en una caída del 5.0% de ingreso nacional calculado a precios constantes de 1926⁷¹. Los años 1921 y 1958 son años críticos para la economía cubana, en el primer caso debido a la brusca caída de la demanda de azúcar en los mercados internacionales que se reflejaron en la abrupta deflación de precios del azúcar de 11.95 centavos la libra a 3.10⁷² y en el segundo caso debido a la particular coyuntura política interna, caracterizada por la revolución contra la dictadura de Fulgencio Batista.

La relación de intercambio a lo largo de este largo período muestra una tendencia hacia el deterioro. Ello se debe, esencialmente, a la adversa coyuntura azucarera afectada, entre otros factores, por el proteccionismo de las naciones importadoras, especialmente Estados Unidos; por los subsidios otorgados por las naciones productoras de azúcar de remolacha a su propio producto y a la tendencia a la superproducción observada en los mercados internacionales. Por otra parte, las necesidades de importación de la isla aumentan y la característica de las mismas ha sido no sólo su gran diversidad, dada la incapacidad de la economía cubana de producir eficientemente una amplia gama de productos industriales de consumo y bienes de producción, sino por la estructura mercantil de las importaciones en la que los productos industriales han tenido una presencia significativa.

⁷¹ Alienes (1950, Cuadro 17: 52)

⁷² Guerra (1944, Apéndice 3) citando a la Secretaría de Agricultura, Comercio y Trabajo de Cuba.

Gráfico 2.1
Índices de la Relación de Intercambio de Cuba, 1904-1949



Fuente: CEPAL, citados por Gutiérrez (1952)

Del análisis del gráfico anterior puede concluirse que en el largo plazo hay un período que va hasta 1920 en el que mejora la relación de intercambio del país hasta que la crisis posterior conduce a una nueva situación en la que la tendencia se invierte y salvo momentos de mejoramiento relativo respecto al año anterior, lo general es precisamente el deterioro de este importante indicador de las condiciones en las que se inserta una economía nacional en la economía mundial. Esta situación permite suponer las dificultades que se imponían a la economía cubana en la década de los años 50's.

Dadas las diferencias que caracterizan a ambos períodos, valdría la pena examinar las condiciones en las que se desarrolla el comercio exterior en el período que va desde los inicios de la independencia hasta 1925 en el que se asume como excepcional (respecto a la tendencia del período) la crisis de 1921-22 y otro desde 1926 hasta 1958 en el que la característica evidente es hacia el deterioro de las condiciones de intercambio del país.

2.2.2.1. La estructura y tendencias del comercio exterior de Cuba en el período 1902-25.

Resulta difícil analizar un aspecto de la importancia del que se trata en este epígrafe refiriéndose sólo a factores estructurales sin tener en cuenta otros de carácter institucional, tanto de política y condiciones internas, como del contexto internacional.

El comportamiento del comercio internacional y las condiciones en las que se insertó la economía cubana en la economía internacional en el período señalado es el

resultado de un complejo cúmulo de factores que van desde la tradición productiva del país pasando por los intereses de los grupos de poder en el país y fuera de éste, al carácter de las relaciones de dominación en las que se vio envuelta la nación, pasando por el contexto de sus relaciones internacionales.

Durante el período que se analiza, Cuba se especializa absolutamente en la producción de azúcar para el mercado mundial y especialmente para el mercado de los Estados Unidos. Después de los primeros años de la República en los que aun se hacían sentir los efectos destructivos de la guerra de independencia sobre la producción y las exportaciones de azúcar y en los que el tabaco ocupó brevemente el liderazgo en las exportaciones, el azúcar recupera su posición preeminente, llegando a alcanzar para todo el período de 1902 a 1925 un promedio de 74.0% del total de exportaciones del país, dejando al tabaco en 18.7% y al resto de productos en 7.3%⁷³.

Durante los años de la Primera Guerra Mundial la condición de monoexportación en la economía alcanzó máximos históricos que no había tenido en la etapa colonial. La guerra provocó escasez de azúcar de remolacha en los mercados europeos lo cual provocó alzas en los precios del dulce, lo que resultó altamente estimulante para los productores nacionales que incrementaron sostenidamente producción (ver Gráfico 3.2) al punto que la isla se convirtió en el primer productor mundial de crudos y la participación de Cuba en la producción mundial de azúcar ascendió de 13.9% en 1913 a 26.1% en 1919⁷⁴.

Al entrar en la guerra en 1917, el gobierno de Estados Unidos adoptó controles a la producción, exportación y cotización de diversos productos alimenticios, entre ellos el azúcar⁷⁵. Es por ello que los precios no se dispararon aceleradamente al producirse la entrada de este país en la guerra. A pesar de ello, resulta notorio el efecto de la bonanza azucarera sobre la economía cubana expresado en el crecimiento del ingreso nacional (ver Anexo 2), sin embargo, el mayor beneficio fue obtenido por el capital

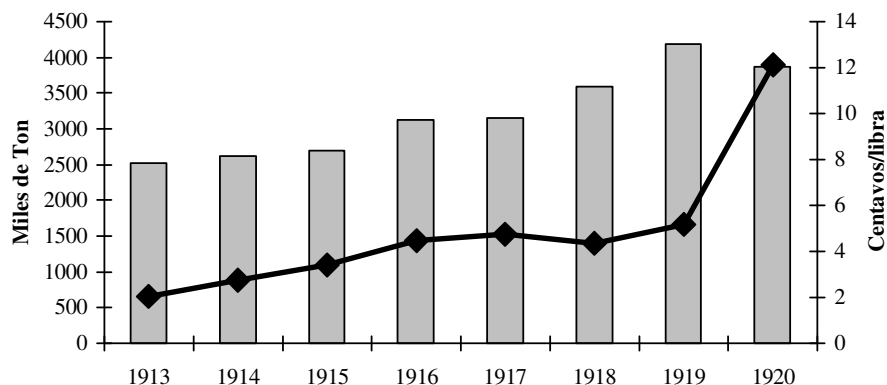
⁷³ Calculados como el promedio aritmético de los porcentajes de cada tipo de producto en las exportaciones cubanas del período 1902-1925.

⁷⁴ Ver Moreno Friginals (1978, tomo III: 38-39)

⁷⁵ La creación de la War Trade Board, la Food Administration y la Sugar Equalization Board fueron las entidades encargadas de llevar a cabo dichos controles. En 1917, Herbert Hoover, entonces presidente de la Food Administration, propuso a Gran Bretaña la creación de una entidad internacional que controlase el azúcar. Como resultado del acuerdo de las dos potencias se constituyó el *International Sugar Comitee*, con sede en New York, que fijó el precio del crudo en 4.6 centavos por libra, dos centavos menos que el precio alcanzado en el mercado libre.

norteamericano que de un 39% del valor de la producción azucarera cubana en 1913 pasó a 54% en 1920-21.⁷⁶

Gráfico 2.2
Producción azucarera de Cuba y precio mundial del azúcar, 1913-20



Fuente: Anuario Azucarero de Cuba, 1959. Citado por Instituto de Historia (1998: 106)

Al concluir la guerra se abolieron los controles estatales, lo que dio lugar a presiones especulativas en los mercados internacionales que llevaron al precio mundial del crudo a máximos históricos. La economía cubana quedó definitiva e irreversiblemente “condenada” a ser un suministrador de azúcar crudo al mercado mundial, y especialmente a Estados Unidos. En el período 1902-25 el azúcar exportada hacia Estados Unidos representó el 84.3% del volumen total exportado por la isla en ese período. En la etapa anterior a la contienda bélica, estos porcentajes alcanzaban casi el 100% debido a que el continente europeo se abastecía de su producción de azúcar de remolacha o de sus territorios de ultramar. Durante la guerra, la participación norteamericana en las compras de azúcar cubano disminuyó hasta niveles promedio de 78.4% por la mayor demanda generada por otros países europeos como Gran Bretaña. Sin embargo, las cantidades demandadas por Estados Unidos pasaron de 2,450 mil toneladas en 1913 a 4,025 mil toneladas en 1919.

Después de finalizada la guerra, Cuba continuó profundizando su especialización deformante. El tabaco quedó definitivamente relegado a la condición de exportación casi marginal y una reducida gama de otros productos no llegó a la décima parte del total de exportaciones del país, tal y como se muestra en el Cuadro 2.2.3.

⁷⁶ Instituto de Historia (1998, Tabla 4: 129)

CUADRO 2.2.3

ESTRUCTURA MERCANTIL DE LAS EXPORTACIONES DE CUBA, 1900-1925

Año	Azúcar	Tabaco	Otros	Año	Azúcar	Tabaco	Otros
1900	35.5%	53.3%	11.2%	1913	71.4%	19.1%	9.5%
1901	50.6%	40.1%	9.3%	1914	76.4%	15.8%	7.8%
1902	48.1%	39.5%	12.4%	1915	83.1%	10.3%	6.6%
1903	54.3%	33.7%	12.0%	1916	85.3%	8.0%	6.7%
1904	62.5%	28.0%	9.6%	1917	85.2%	8.2%	6.6%
1905	66.1%	25.7%	8.3%	1918	85.2%	9.0%	5.9%
1906	56.8%	32.7%	10.5%	1919	88.6%	8.3%	3.1%
1907	63.3%	26.7%	10.0%	1920	92.2%	6.1%	1.6%
1908	56.1%	34.1%	9.7%	1921	83.5%	11.9%	4.6%
1909	64.7%	25.7%	9.6%	1922	84.8%	10.7%	4.5%
1910	73.1%	18.5%	8.4%	1923	88.2%	8.5%	3.3%
1911	64.2%	25.8%	10.0%	1924	87.9%	9.1%	3.0%
1912	71.4%	20.4%	8.3%	1925	84.1%	11.7%	4.2%

Fuente: Elaboración propia con base a datos de Zanetti (1975, Cuadro 5)

Mientras tanto, las importaciones se caracterizaron por su gran diversidad, entre otras cosas debido a que el carácter eminentemente azucarero de la economía hacía al país altamente dependiente de sus importaciones para la satisfacción de la demanda doméstica tanto de bienes de consumo (no sólo industriales sino incluso alimenticios) como de medios de producción. En esta etapa de notable subdesarrollo industrial y de excesiva especialización productiva, las importaciones de alimentos y bebidas y de animales vivos fueron los rubros de mayor peso en las importaciones de la isla, seguidos por las maquinarias, instrumentos y equipos, entre los cuales se contaba la maquinaria para la industria azucarera. Sin embargo, resulta interesante observar que la estructura mercantil de las importaciones prácticamente no varía a lo largo del período con excepción del incremento de la participación de las maquinarias, instrumentos y vehículos que al principio del período estaban entre un 5 y 7% y con posterioridad a 1910 oscilan entre 11 y 19% y del descenso notable de la participación de las importaciones de animales y despojos (ver Cuadro 2.2.4).

CUADRO 2.2.4

ESTRUCTURA MERCANTIL DE LAS IMPORTACIONES DE CUBA, 1902-25. (%)

Año	Maquin. Vehículos	Alimentos y Bebidas	Animales y despojos	Metales y Manuf.	Prod. Indust. Química y Farmacéutica	Mat. Textiles y Manuf.	Otros
1902	5.2	39.0	13.3	6.5	4.5	14.7	16.8
1903	6.0	34.4	14.3	5.9	4.0	15.8	19.6
1904	7.1	32.2	14.9	6.4	4.0	16.5	18.9
1905	10.3	31.6	12.7	7.5	3.9	15.2	18.8
1906	11.1	33.1	9.6	8.4	4.6	14.4	18.8
1907	8.6	38.1	6.6	8.1	5.1	14.7	18.8
1908	6.8	39.4	5.3	7.6	5.5	16.5	18.9
1909	8.2	39.3	5.6	7.2	5.6	17.1	19.0
1910	11.1	39.4	5.2	7.3	6.2	13.7	17.1
1911	11.4	36.8	5.2	7.8	6.2	14.7	17.9
1912	10.9	38.1	5.0	6.8	6.0	15.2	18.0
1913	12.3	36.3	5.0	7.2	6.7	12.4	20.1
1914	9.9	39.6	5.3	6.0	6.0	12.7	20.5
1915	13.4	38.3	5.2	5.3	6.8	13.4	17.6
1916	17.4	34.5	4.7	7.1	7.2	13.6	15.5
1917	15.8	35.6	4.3	7.4	6.5	12.3	18.1
1918	14.9	37.4	4.7	6.4	6.8	13.6	16.2
1919	13.6	38.0	5.2	6.8	6.4	13.0	17.0
1920	14.2	38.1	4.6	6.5	6.9	16.6	13.1
1921	19.7	35.0	4.3	8.5	5.8	12.3	14.4
1922	10.9	38.5	3.9	4.4	5.9	13.0	29.4
1923	11.5	43.4	5.0	7.6	6.6	15.4	10.5
1924	13.2	35.4	4.6	7.2	6.7	14.0	18.9
1925	13.4	36.3	3.7	6.7	6.5	13.4	20.0

Fuente: Elaboración propia con base a Zanetti (1975, Cuadro 6)

Por otra parte, la estructura geográfica del comercio exterior cubano resultó altamente concentrada durante el primer cuarto del siglo XX. Estados Unidos confirmó su condición, heredada de la etapa colonial, como el primer receptor de exportaciones cubanas y el primer suministrador de importaciones con un predominio abrumador. La participación del mercado norteamericano en las exportaciones cubanas para el período 1902-25 fue, como promedio, del 81.2% mientras que en las importaciones fue de 63.0%. Utilizando el índice de concentración del comercio exterior de Hirschman⁷⁷, para el período 1902-25, el promedio para las exportaciones resulta 82.38, y para las

⁷⁷ El índice de concentración del comercio exterior de Hirschman, citado por Alienes (1950) sigue la fórmula siguiente: $C = \frac{100}{\sum y} \sqrt{\sum_{j=1}^n y_j^2}$, donde y representa los porcentajes de cada país en las exportaciones, importaciones o intercambio en general de un tercero. (ver Anexo 8)

importaciones es 65.64. En ambos casos se demuestra un alto nivel de concentración geográfica, aunque resulta más notorio en el caso de las exportaciones.

Resulta significativo que mientras el precio promedio por libra del azúcar cayó de 4.43 centavos en el período 1915-19 a 3.52 centavos en el período de 1921-25⁷⁸ la producción promedio aumentó de 3,348,389 toneladas métricas a 4,338,488 en los períodos respectivos. Ciertamente la producción de bienes de origen agrícola carece de la flexibilidad necesaria para adecuarse inmediatamente a las condiciones de volatilidad de precios en los mercados internacionales, pero, al mismo tiempo, resulta evidente que la certidumbre de que finalizada la guerra se deterioraría la demanda mundial del crudo, entre otras cosas, por el restablecimiento paulatino de la producción remolachera y por la reducción de las necesidades de alimentación de los ejércitos con productos energéticos, no fue suficiente para sugerir a los productores una sustitución parcial de cultivos y la consecuente reducción de la producción. En contraste, la producción promedio se incrementó en lugar de haber descendido. Según Santamaría (2001: 75) esto se debió al interés de los productores de desplazar del mercado a la competencia interna y externa más ineficiente y/o con menor respaldo financiero.

El caso es que el interés de los productores de azúcar en Cuba, entre los cuáles una parte considerable eran norteamericanos⁷⁹ se vio frenado por la imposición de una fuerte tarifa proteccionista por parte de Estados Unidos. Mediante la Tarifa de Emergencia de 1921 se elevó el arancel específico norteamericano de 1.0048 centavos por libra a 1.6 centavos por libra, y un año después, la Ley Fordney-McCumber lo elevó a 1.7648 centavos por libra. De esta forma, la política proteccionista de Estados Unidos daba al traste con la única opción de inserción que, por su propia estructura económica, resultaba viable en el caso de la Cuba de los años 20's.

2.2.2.2. La estructura y tendencias del comercio exterior de Cuba en el período 1926-58.

Al analizar el comercio exterior de Cuba en el período de 1926 a 1958 saltan a la vista una serie de procesos que tuvieron una influencia decisiva en el comportamiento de las relaciones económicas internacionales del país en esos años.

⁷⁸ Se excluye de la comparación el nivel de precios de 1920 (12.13 centavos por libra) por resultar atípico y movido por presiones especulativas.

⁷⁹ En 1914, de los 170 ingenios azucareros en Cuba, 67 eran de propiedad cubana, 43 norteamericanos, 42 españoles y 18 de otra procedencia, mientras que en 1925, de los 176 ingenios existentes, 93 eran de propiedad cubana, 60 norteamericanos, 17 españoles y 6 de otra procedencia (Instituto de Historia, 1998: 156-157)

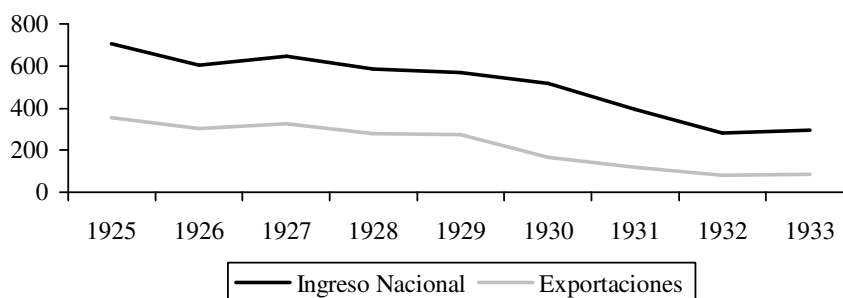
Por una parte, en este período se produce una crisis del modelo de reproducción de la economía cubana que llevaron a una crisis económica estructural más que coyuntural y, en consecuencia, a una severa crisis política que desembocó en dos revoluciones populares, la de 1933 y la de 1959, la última de las cuáles puso fin a las relaciones capitalistas en el país e inauguró un nuevo modelo de relaciones de producción que tuvo sus implicaciones en la inserción del país y en el modelo de desarrollo mismo.

Por otra parte, se suceden una serie de acontecimientos externos que tuvieron una influencia decisiva en la inserción de la economía cubana en la economía mundial, tales como la Gran Depresión de los años 1929 a 1933 y la Segunda Guerra Mundial, de 1939 a 1945. Es en este período en el que finalmente se negocia un nuevo Tratado de Reciprocidad Comercial con Estados Unidos (1934) que luego resultó modificado por la adhesión de Cuba al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (G.A.T.T.) como país fundador. Y por último, una nueva crisis de inserción afecta al país a fines de la década de los años 40's y durante la década de los años 50's que motiva una aguda polémica sobre las alternativas de desarrollo del país para solucionar la crisis de la estructura económica y de la inserción internacional.

Finalmente, en este período se dan pasos en la dirección de asegurar un determinado nivel de intervención del Estado en la economía que no sólo se expresó en la política económica sino que tuvo implicaciones en las características de la inserción internacional del país y que contrastó con la virtual ausencia de intervención mostrada en el período precedente.

La crisis de la economía cubana, asociada a la crisis de la industria azucarera se manifestó claramente en la segunda mitad de la década de los años 20's y en los primeros años 30's. Desde 1925 hasta 1932 el ingreso nacional de Cuba muestra una sucesiva contracción anual, acompañada de la contracción de los ingresos azucareros y de las exportaciones del país. En esta tendencia confluyeron la crisis de la industria azucarera cubana afectada por la sobreproducción y el proteccionismo con los efectos devastadores de la crisis de 1929-1933 que alcanzó dimensión mundial. Todo ello en las condiciones de una economía absolutamente dependiente de la producción azucarera y de las exportaciones de este tipo de producto.

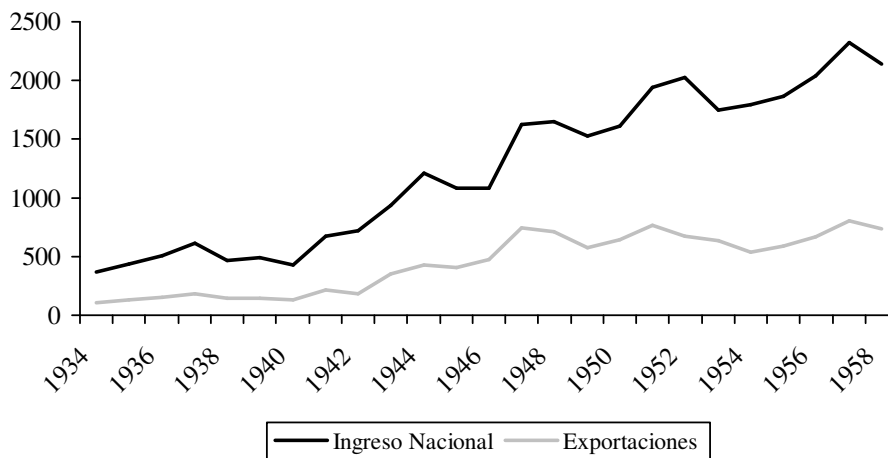
Gráfico 2.3
Ingreso Nacional y Exportaciones de Cuba, 1925-33, millones de pesos



Fuente: Anexos 2 y 3.

Después de la crisis, la economía cubana comienza un incierto proceso de recuperación pero en el que su dinámica depende cada vez más de las condiciones internacionales, nada favorables, toda vez que en 1937-38 se produce una nueva recesión en Estados Unidos que afecta también a Cuba. A partir de la Segunda Guerra Mundial, la economía cubana alcanza una recuperación más evidente impulsada por la mayor demanda de azúcar durante la guerra y por el desarrollo de nuevas ramas de producción que fueron el resultado del inicio de un determinado desarrollo industrial.

Gráfico 2.4
Ingreso Nacional y Exportaciones, 1934-58 (millones de pesos)



Fuente: Anexos 2 y 3.

De igual forma, puede observarse que en este período comienza una tendencia al descenso del grado de apertura de la economía, que alcanza en 1933 su valor mínimo en los primeros cincuenta años de república para luego recuperarse, especialmente en los años cincuenta, sin alcanzar los niveles del primer cuarto de siglo. Desde los años 30's se observa la aparición de actividades económicas de producción de bienes y servicios no relacionados con el comercio exterior sino con destino al mercado doméstico lo cual puede explicar la reducción del grado de apertura de la economía respecto a los años 20's en los que el comercio exterior aseguraba prácticamente el nivel de ingreso nacional (ver Anexo 4).

La balanza comercial fue siempre positiva durante el período 1925-1958, con excepción de ese último año en el que la guerra interna afectó severamente a la economía en general y a la capacidad exportadora. Sin embargo, puede observarse en el Anexo 3 que hacia la segunda mitad de la década de los cincuenta el saldo comercial se hizo incluso menor que en los años de la Gran Depresión.

A diferencia del período anterior (1902-25) en el que la relación de términos de intercambio fue favorable a Cuba, a partir de 1928 se observa que este indicador muestra una tendencia desfavorable, toda vez que el índice de precio de las importaciones fue invariablemente superior al de las exportaciones. Ni siquiera en el período de la Segunda Guerra Mundial se invirtió esta tendencia (ver Anexo 7) a pesar de la mayor demanda de azúcar en los mercados internacionales. Y es que, al mismo tiempo, crecía la demanda cubana de nuevos bienes industriales de consumo duradero y de bienes de producción para las nuevas industrias que se desarrollaban en el país.

La estructura mercantil de las exportaciones continuó manifestando un alto grado de concentración en actividades primarias (ver Cuadro 2.2.5).

El azúcar siguió manteniendo un predominio fundamental en los ingresos por exportaciones del país, aunque su nivel de incidencia en la creación del ingreso nacional disminuyó considerablemente. Su participación en las exportaciones cubanas se mantuvo en un promedio ponderado de 82.0% y en todos los años estuvo por encima del 71.9%. El tabaco, a pesar de continuar como segundo producto de exportación del país, disminuyó considerablemente su influencia.

CUADRO 2.2.5

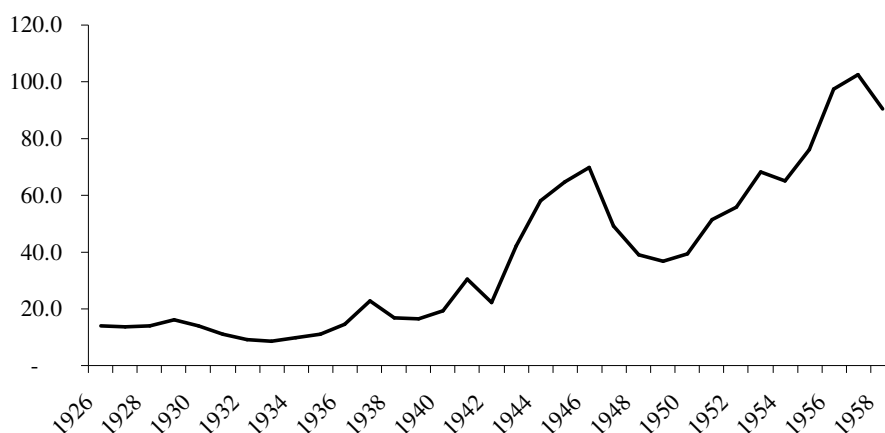
ESTRUCTURA MERCANTIL DE LAS EXPORTACIONES DE CUBA, 1934-58 (%)

Año	Azúcar	Tabaco	Otros	Año	Azúcar	Tabaco	Otros
1926	82.9	12.4	4.7	1942	79.2	8.6	12.2
1927	84.5	11.3	4.3	1943	80.0	8.0	12.0
1928	80.9	14.1	5.0	1944	74.7	11.9	13.4
1929	80.2	13.9	5.9	1945	71.9	12.3	15.8
1930	71.6	20.1	8.3	1946	73.6	11.7	14.7
1931	71.3	19.3	9.4	1947	88.8	4.6	6.6
1932	72.5	16.0	11.5	1948	89.8	4.6	5.5
1933	73.5	16.5	10.0	1949	88.4	5.2	6.4
1934	77.4	13.5	9.1	1950	89.1	4.7	6.1
1935	79.0	12.3	8.8	1951	88.1	5.2	6.7
1936	82.0	8.6	9.4	1952	85.8	6.0	8.3
1937	79.6	8.1	12.3	1953	82.8	6.5	10.7
1938	78.8	9.5	11.8	1954	80.3	7.6	12.1
1939	79.3	9.5	11.2	1955	79.9	7.3	12.8
1940	75.2	9.5	15.3	1956	78.8	6.6	14.6
1941	79.0	6.7	14.4	1957	81.3	6.0	12.7
				1958	80.9	6.7	12.3

Fuente: Elaboración propia con base a Zanetti (1975)

Por otra parte, se observa que las exportaciones no tradicionales, compuestas, entre otros productos, por minerales, ciertos productos agropecuarios y algunas manufacturas, a pesar de tener una participación ligeramente marginal, manifestaron una tendencia creciente, por su valor, a lo largo de todo el período (ver Gráfico 2.5)

Gráfico 2.5
Exportaciones no tradicionales de Cuba, 1934-1958 (millones de pesos)



Fuente: Elaborado con base a datos de Zanetti (1975)

Las importaciones continuaron su alto grado de diversificación. Sin embargo, resulta significativo el incremento, en tendencia, de la proporción de las maquinarias, instrumentos y vehículos a lo largo del período, pero muy especialmente en los años 50's. En los últimos años, también se observa una disminución de la proporción de los alimentos y bebidas, mientras que el rubro de otros productos mantiene una proporción que oscila entre 15.0-26.0%.

CUADRO 2.2.6

ESTRUCTURA MERCANTIL DE LAS IMPORTACIONES DE CUBA, 1934-57 (%)

Año	Maquin. Vehículos	Alimentos y Bebidas	Animales y despojos	Metales y Manuf.	Prod. Indust. Química y Farmacéutica	Mat. Textiles y Manuf.	Otros
1926	11.5	38.1	1.5	5.8	6.7	14.5	21.9
1927	11.6	38.9	3.3	6.5	6.8	16.4	16.5
1928	9.9	37.2	3.1	5.8	7.0	15.7	21.3
1929	9.8	38.8	2.6	7.0	7.6	18.5	15.7
1930	8.7	36.6	2.2	5.9	8.3	16.9	21.4
1931	7.4	37.5	1.8	5.4	9.7	19.6	18.6
1932	5.7	37.1	1.7	5.7	10.3	22.4	17.1
1933	5.4	34.0	1.6	6.6	12.0	22.4	18.0
1934	7.0	27.2	1.8	7.3	10.3	19.9	26.5
1935	9.2	28.8	1.7	7.6	12.2	21.1	19.4
1936	11.4	26.5	1.9	8.1	11.4	20.4	20.3
1937	12.0	25.8	2.2	9.4	10.6	19.7	20.3
1938	11.8	28.0	2.0	8.9	10.4	18.5	20.4
1939	10.4	24.9	2.1	9.4	10.2	19.5	23.5
1940	10.5	26.9	1.9	9.2	10.1	19.5	21.9
1941	10.3	26.9	1.5	9.7	10.3	19.9	21.4
1942	5.7	30.4	1.7	5.2	11.6	24.3	21.1
1943	3.6	34.8	1.4	4.9	10.3	19.5	25.5
1944	4.8	33.0	1.5	7.0	11.7	20.2	21.8
1945	7.4	34.0	1.7	8.1	11.3	16.6	20.9
1946	11.7	27.9	1.4	8.5	10.6	18.8	21.1
1947	15.0	34.3	1.1	8.4	8.8	16.2	16.2
1948	18.6	30.9	0.8	8.7	8.7	14.8	17.5
1949	18.0	32.6	1.0	8.8	9.1	13.0	17.5
1950	17.6	28.8	1.0	7.9	9.6	16.2	18.9
1951	19.9	30.0	0.7	9.3	9.7	11.7	18.7
1952	20.7	28.8	0.7	9.1	9.1	12.8	18.8
1953	17.0	33.1	0.7	9.1	8.4	10.5	21.2
1954	18.8	30.8	0.5	8.9	9.3	9.7	22.0
1955	23.2	23.1	0.5	9.5	10.0	10.6	23.1
1956	23.0	20.7	0.9	11.4	10.2	10.2	23.6
1957	26.3	20.4	0.6	10.9	8.8	8.7	24.3

Fuente: Elaboración propia con base a Zanetti (1975).

Desde el punto de vista de la orientación geográfica, tal y como se observa en el Anexo 5 se mantiene un alto grado de concentración, tanto en el caso de las exportaciones como de las importaciones. La participación del mercado norteamericano

en las exportaciones de Cuba fue, como promedio, de un 72.0% mientras que el índice de concentración de las exportaciones resultó en 75.1%. Mientras tanto, la proporción de las importaciones procedentes de Estados Unidos en el total de exportaciones cubanas en el período 1926-58 fue, como promedio de un 71.0% y el índice de concentración fue de 74.6%. Si se compara con el período de 1902 a 1925 se observa que mientras el índice de concentración y la proporción de Estados Unidos en el total de exportaciones disminuyeron, en el caso de las importaciones ambos indicadores aumentaron.

En el caso de las exportaciones, la disminución ligera de la proporción del mercado de Estados Unidos en el total se explica por el establecimiento de barreras proteccionistas al azúcar cubano que, como se ha visto antes, continuaba siendo el producto esencial en las exportaciones de la isla. Este descenso se observa de manera más acusada durante los años 50's. En ese período, precisamente, se observa también un descenso del peso específico del mercado británico y un aumento considerable de la participación del Resto del Mundo, un agregado que está representado, en su gran mayoría, por el continente europeo, pero en el que empiezan a aparecer países asiáticos. Vale la pena resaltar que el aumento de la proporción de otros países del resto del mundo en las exportaciones cubanas no sólo resulta de una tendencia descendente observada en las ventas a países como Estados Unidos o el Reino Unido sino como resultado también de un notable incremento de las exportaciones hacia otras latitudes. Por ejemplo, mientras que en el período 1940-49 las exportaciones de la isla hacia el resto del mundo alcanzaron un acumulado total de 52.1 millones de pesos, entre 1950 y 1958 sumaron un acumulado de 1,559 millones de pesos⁸⁰.

Al calcular el índice de concentración de Hirschman por decenios se observa que para los años 1930-39 alcanzó el valor de 76.73, para 1940-49 aumentó a 78.40, mientras entre 1950-58 descendió a 68.06, lo cual indica una tímida diversificación, que sin embargo no fue el resultado de políticas agresivas de promoción de exportaciones en mercados desconocidos o inexplorados sino la consecuencia de las restricciones proteccionistas impuestas por Estados Unidos.

Como ya se ha afirmado, desde la década de los años 20's Estados Unidos había iniciado la aplicación de aranceles proteccionistas para favorecer a sus productores de azúcar de remolacha y a los de azúcar de caña de los territorios insulares bajo control de

⁸⁰ Cálculos del autor con base a la serie de Zanetti (1975, cuadro 8)

la Unión, como Hawai, Filipinas o Puerto Rico. A las mencionadas Tarifa de Emergencia de 1921 y a la Ley Fordney-McCumber de 1922 se sumó, en medio del inicio de la Gran Depresión, el conocido Arancel Hawley-Smooth, que se puso en vigor en 1930 y por medio del cual se gravaba, entre otros productos, el azúcar cubano con un impuesto específico de 2.0 centavos por libra, lo cual representó un durísimo golpe a la industria azucarera cubana, cuya participación en el mercado estadounidense se redujo de 51.9% en 1929 a 25.4% en 1933 y las exportaciones de azúcar descendieron de 3,752,410 toneladas a 1,430,000 toneladas en el mismo período⁸¹.

Sin embargo, la grave crisis política que enfrenta Cuba a principios de la década de los años 30's, unido al cambio de gobierno que se produce en Estados Unidos con el ascenso a la presidencia del demócrata Franklin D. Roosevelt se traduce en una nueva política hacia Cuba que hizo parte de lo que entonces se denominó como política "del Buen Vecino". En medio de la crisis política que termina con el derrocamiento de Gerardo Machado en 1933, Estados Unidos paraliza momentáneamente su política restrictiva hacia las exportaciones cubanas. En mayo de 1934 se adopta en Estados Unidos la Ley Costigan-Jones que establece el sistema de cuotas de azúcar en el mercado norteamericano. De esta forma, al establecer una restricción cuantitativa se asegura con mayor fuerza la protección a los productores norteamericanos. Mediante el nuevo sistema se le adjudicó a Cuba una cuota equivalente al 29.4% del consumo norteamericano, algo superior a la proporción del azúcar en el mercado de Estados Unidos entre 1932-33, pero que constituía escasamente la mitad del promedio histórico de ventas a ese país durante la década de los años 20's. En compensación, se redujeron los aranceles al azúcar cubano de 2.0 centavos a 1.87, que aun era superior al arancel establecido por la Ley Fordney-McCumber. El sistema de cuotas de azúcar se ha mantenido desde entonces con diversas modificaciones en los porcentajes correspondientes a cada país⁸².

La cuota azucarera de Cuba creció durante la etapa de la Segunda Guerra Mundial y la proporción de las exportaciones cubanas en el mercado norteamericano creció posteriormente para luego descender de nuevo en la década de los años 50's aunque en términos de cantidades y porcentajes en los últimos años ascendió debido a situaciones puramente coyunturales del mercado norteamericano que están relacionadas

⁸¹ Instituto de Historia (1998: 283) citando el Anuario Azucarero de Cuba.

⁸² La cuota azucarera cubana en el mercado norteamericano fue suspendida por el gobierno de ese país en julio de 1960 como medida de presión política contra el gobierno de Fidel Castro.

con caídas en la producción e incumplimientos en los suministros procedentes de otros productores como Puerto Rico y Hawai (ver Cuadro 2.2.7).

CUADRO 2.2.7
EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE CUBA EN LAS CUOTAS AZUCARERAS DE
LOS ESTADOS UNIDOS, 1948-58 (toneladas valor crudo y %)

Años	Cuota de consumo total (t)	Participación de Cuba (t)	Porcentaje
1948	7,200,000	2,940,467	40.8
1949	7,500,000	3,092,976	41.2
1950	8,700,000	3,430,580	39.4
1951	7,900,000	2,947,175	37.3
1952	7,900,000	3,025,295	38.3
1953	8,100,000	2,759,281	34.1
1954	8,250,000	2,723,401	33.0
1955	8,400,000	2,859,840	34.0
1956	9,000,000	3,089,760	34.3
1957	8,975,000	3,127,029	34.8
1958	9,200,000	3,437,582	37.4

Fuente: US Department of Agriculture. Citado por Revista del Banco Nacional de Cuba, año V, # 2, febrero de 1959. En Comité Estatal de Estadísticas (1981: 777)

En 1956, el Senado de los Estados Unidos aprobó una nueva ley de cuotas que rebajaba la participación del azúcar cubano en el aumento del consumo del 96% establecido en la anterior cuota a sólo el 33.8%, lo que significaba que en el período de 1956 a 1962⁸³ la cuota acumulada de Cuba pasaría de 23.6 millones de toneladas a 21.1 millones (Cepero Bonilla, 1983: 392-393).

Mientras tanto, en los años 50's, crecieron las exportaciones azucareras a otros mercados, tales como Japón, Reino Unido, Canadá, la URSS, Holanda, Marruecos, la República Federal de Alemania y Francia. Aunque las cantidades exportadas a cada país fueron relativamente pequeñas en comparación con Estados Unidos, llama la atención que en 1957 las ventas a otros mercados alcanzaron las 2.5 millones de toneladas y en 1958 2.4 millones de toneladas⁸⁴.

Por otra parte, en el caso de las importaciones, la posición de dependencia respecto a los suministros provenientes de Estados Unidos se refuerza entre los años 1926-58. En los años 30's, especialmente durante el primer lustro, la participación norteamericana en las importaciones de Cuba estuvo en niveles mínimos, cercanos a los

⁸³ Como es sabido, la cuota azucarera cubana fue suspendida antes de que se cumpliera el período establecido por la nueva ley de cuotas.

⁸⁴ Cifras obtenidas del Instituto de Estabilización del Azúcar. Citadas en Comité Estatal de Estadísticas (1981: 781)

de principios de siglo mientras aumentaba la participación del agregado denominado como Resto del Mundo. A partir de 1936, y sobre todo en los años 40's, especialmente durante la Segunda Guerra Mundial aumenta considerablemente hasta llegar a un altísimo nivel de concentración, mientras que en los años cincuenta se mantiene en altos niveles.

La recuperación de Estados Unidos en la proporción de importaciones de Cuba puede atribuirse a la firma del Tratado de Reciprocidad Comercial de agosto de 1934 que estableció las nuevas condiciones en las que se desarrollarían las relaciones entre Cuba y Estados Unidos a partir de entonces.

El nuevo tratado fue a todas luces mucho más beneficioso para Estados Unidos que para Cuba. Los productos norteamericanos recibieron rebajas arancelarias de entre un 20% y un 60%, mientras que los productos cubanos fueron beneficiados con rebajas arancelarias de entre un 20% y un 50%. La lista de productos norteamericanos con tratamiento preferencial en Cuba ascendió a unos 487 que representaban el 99.8% del total de productos importados por Cuba desde ese país⁸⁵, mientras que las concesiones norteamericanas en Cuba alcanzaban unos 35 artículos. Ambas partes se comprometieron a no establecer restricciones cuantitativas sobre las importaciones del otro, salvo la establecida en el caso del azúcar cubano y la iniciada en el Tratado con relación al tabaco (Le Riverend, 1971: 635 y Pino Santos, 1961: 34). Este último compromiso afectaba la posición de Cuba, puesto que sus dos productos principales de exportación se veían sometidos a cuotas, mientras Cuba a su vez, no podría establecer cuotas sobre una gama amplísima de productos norteamericanos, cuyas importaciones en algún momento hubiera podido sustituir si se hubiera desarrollado una producción nacional alternativa.

En resumen, a lo largo del medio siglo analizado, se deterioró significativamente la inserción comercial del país en el mercado mundial. Se profundizó la dependencia respecto a la exportación de azúcar cuyo destino en el mercado mundial estaba comprometido por condiciones cada vez más adversas. El país carecía de alternativas de producción exportable con la capacidad de reemplazar el predominio del azúcar o lograr la diversificación necesaria y aun no resultaba evidente la posible conversión del país en un exportador significativo de servicios, aunque hubiera indicios de ello en relación con el turismo. Por otra parte, el predominio del mercado norteamericano, tanto como

⁸⁵ Con rebajas del 20% fueron beneficiadas 81 partidas de productos norteamericanos, 24 recibieron el 30%, 132 el 40%, 36 el 35%, 156 el 40%, 5 el 45%, 27 el 50% y 26 el 60% (Pino Santos, 1961: 34).

receptor de las exportaciones como suministrador de las importaciones cubanas se mantuvo a lo largo de todo el período, si bien en los últimos tiempos mejoró la participación de otros países en el intercambio total de Cuba. La balanza comercial, si bien se mantuvo casi siempre positiva mostraba signos evidentes de deterioro, al igual que la balanza de pagos. La relación de términos de intercambio mostró una tendencia al deterioro con lo cual el patrón de inserción del país se acomodaba claramente al de la mayor parte de las economías latinoamericanas para las que el sector externo se había convertido en un factor de estrangulamiento de sus economías.

2.2.3. La inversión extranjera en Cuba durante la etapa republicana y su papel en la inserción internacional del país.

Desde fines del siglo XIX, los capitales norteamericano y británico habían consolidado su posición inversionista en Cuba. Con el traspaso de Cuba a la administración norteamericana en 1898, Estados Unidos fortaleció su posición de control de los más importantes sectores de la economía cubana, a través de la inversión extranjera directa.

Las estadísticas disponibles sobre la IED en Cuba en el período republicano poseen una serie de insuficiencias lamentables. En primer lugar, no existen series completas ni de los flujos ni del stock de IED en Cuba, por lo que sólo ha sido posible, a esta altura, obtener cifras de fuentes diversas que difícilmente pueden transformarse en un serie estadística del rigor que merece esta investigación. En segundo lugar, las diversas fuentes ofrecen grados de agregación distintos que en cierto sentido distorsionan el análisis sectorial de la IED en Cuba. En tercer lugar, aunque se tiene conocimiento de inversiones directas británicas, francesas, alemanas y canadienses en la isla, no existe contabilización de las mismas en fuentes estadísticas verificadas, por lo que sólo se conoce información cualitativa sobre la presencia de IED, sobre todo británica, y la mayor información disponible se concentra en las inversiones procedentes de Estados Unidos. Finalmente, una peculiaridad a la hora de intentar cuantificar la inversión extranjera directa en Cuba ha sido no considerar como tal la inversión realizada por los nacionales de España, debido a que en su inmensa mayoría, significaban personas que residían en Cuba y en muchos casos, eran nacidos en la isla o fijaron en ella su residencia definitiva; en muchos casos también se trataba de capital cubano-español.

No obstante estas dificultades de medición, con la información disponible es posible comprender en qué medida la inversión extranjera directa en Cuba sirvió para consolidar el tipo de inserción internacional subordinada que caracterizó al país durante su etapa capitalista.

CUADRO 2.2.8
DATOS SOBRE STOCK DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA NORTEAMERICANA
EN CUBA (millones de pesos)

	1903	1911	1925	1929	1936	1946	1950	1958
Agricultura	n.d.	n.d.	n.d.	575	265	227	263	265
Petróleo	n.d.	n.d.	n.d.	9	6	15	20	90
Minería	n.d.	n.d.	n.d.	-	-	15	15	180
Manufacturas	n.d.	n.d.	n.d.	45	27	40	54	80
Servicios Públicos	n.d.	n.d.	n.d.	215	315	251	271	344
Comercio	n.d.	n.d.	n.d.	15	15	12	21	35
Otras Industrias	n.d.	n.d.	n.d.	60	38	8	13	7
Total	108	205	1,360	919	666	553	642	1,001

Nota: Jenks. L (1928) ofrece información sobre las inversiones norteamericanas en 1911 con otro nivel de desagregación. Según sus estimados, las inversiones en ingenios azucareros ascendían a 50 millones de dólares, 25 millones en tierras y agriculturas, 25 millones en ferrocarriles, 25 millones en minas, 5 millones en marina, 5 millones en bancos, 20 millones en créditos e hipotecas. 20 millones en obras públicas y 30 millones en deuda pública.

Fuentes: Jenks, L. (1928, ed 1966), Pino Santos, O (1973), Marrero, L (1981), Rodríguez, C. R. (1979), Rodríguez, J. L. (1990).

En el Cuadro 2.2.8 puede observarse que durante el período de mayor auge de la economía cubana creció de manera acelerada la inversión norteamericana, que llegó a su punto máximo histórico en 1925, tras el auge azucarero de la Primera Guerra Mundial y la quiebra bancaria de 1920-21 que significaron el predominio del capital estadounidense tanto en la primera industria nacional como en el sistema financiero del país. Posteriormente, se observa que el stock de inversión norteamericana en Cuba desciende de manera acelerada hasta la década de los años 50's en la que se abren algunas perspectivas nuevas a la inversión de ese país, con el desarrollo de las industrias minera y turística, así como la aparición de nuevas industrias orientadas al mercado doméstico.

En 1940 Cuba era receptora del 16.6% de la inversión norteamericana en América Latina y el Caribe, siendo el primer país receptor, por encima de economías de mayor dimensión que la cubana, como son los casos de Chile, Argentina, Brasil, México, Venezuela y Colombia. Sin embargo, en 1954 ya la isla representaba sólo el

11.4% de la inversión norteamericana en la región, detrás de Venezuela (21.8%) y Brasil (16.7%)⁸⁶.

La inversión británica que era ligeramente superior a la norteamericana en 1913, con 216 millones de dólares⁸⁷, en 1942 estaba en un nivel de 142 millones de dólares y tras la adquisición por Cuba de los Ferrocarriles Unidos, denominados posteriormente Ferrocarriles Occidentales su participación en la economía cubana prácticamente desapareció quedando escasamente en un millón de dólares (Marrero, 1981: 170)

El capital británico tuvo importante presencia, además de la red ferroviaria occidental, la primera en establecerse en el país, en los muelles y almacenes de Regla (en el litoral habanero), algunos centrales y en la industria tabacalera. El capital norteamericano fue responsable del tendido de la red ferroviaria centro-oriental, grandes inversiones azucareras y mineras, industria tabacalera, refinerías de petróleo, cemento, refrescos, producción de alimentos conservados, producción agrícola diversa, hotelería y turismo, servicios públicos y la banca. Hubo inversiones alemanas en la industria textil y cervecera, así como en el sector comercial. También existen referencias a la presencia del capital canadiense en la banca (Royal Bank of Canada y Bank of Nova Scotia).

2.2.3.1. La inversión extranjera en la industria azucarera.

La industria azucarera constituyó durante las primeras décadas del siglo XX la actividad de mayor interés para el capital norteamericano, especialmente. Su presencia en esta rama se estableció a través de múltiples mecanismos: a) la adquisición de ingenios y centrales, b) la creación de nuevas fábricas azucareras, y c) la adquisición de tierras para la plantación de la caña de azúcar.

Ya desde el siglo XIX se había formado en Cuba el llamado *Trust Azucarero* creado por Havemeyer que buscaba acceder al mayor control posible de la producción azucarera de la isla con el objeto de imprimirle la organización y dimensión que resultara más conveniente a las necesidades del mercado norteamericano.

Al establecerse la república se inicia un período de creación de grandes centrales azucareros en la mitad oriental del país que, en aquel entonces era la de menor

⁸⁶ Marrero (1981: 170)

⁸⁷ En 1913, por ejemplo, se calcula que de unos 450 millones de dólares de inversión extranjera total (stock) 216 millones correspondían al capital británico y una cantidad casi similar de 215 millones de dólares al capital norteamericano, mientras la inversión francesa ascendía a 13 millones de dólares y la alemana a 5 millones (Pino Santos, 1973: 37)

concentración azucarera. Le Riverend (1971: 577) señala que entre 1900 y 1909 sólo se fundaron diez nuevos centrales y cinco de ellos se establecieron en Oriente.

La fundación de nuevos centrales azucareros, más modernos que los obsoletos ingenios⁸⁸ del siglo XIX, se produjo sólo en el primer cuarto del siglo XX y en su creación participó de manera significativa el capital norteamericano. Entre 1900 y 1926 se fundaron 75 nuevos centrales, 25 entre 1900 y 1914, 34 entre 1914 y 1919 y los 16 restantes después de 1919. Después de ese año y hasta años después del triunfo de la revolución de 1959, no se crearon nuevas fábricas de azúcar⁸⁹. La paralización de la creación de nuevas plantas productoras después de 1926 fue el resultado de la crisis que agobió a esta industria en los años siguientes, a pesar de los cortos períodos alcistas asociados a las guerras mundiales y a la guerra de Corea. Al mismo tiempo, y como parte del proceso de reestructuración de la industria azucarera, comenzaron a cerrarse e incluso demolerse los ingenios o restos de trapiches ineficientes, lo cual era indicativo del evidente proceso de concentración de la producción y centralización del capital observados en esta industria líder de la economía cubana.

Según Pino Santos (1973) en 1913 en Cuba sólo 38 centrales de los 172 que estaban en funcionamiento, eran de propiedad norteamericana y aportaban el 39.0% de la producción azucarera total, mientras que a la altura de 1924, 74 de los 180 centrales que funcionaban entonces pertenecían al capital norteamericano, pero el peso de éstos en la producción total había aumentado al 60.3%. Según la misma fuente, 38 de estos centrales fueron adquiridos por el capital norteamericano mediante compra, 23 fueron de nueva construcción y 13 fueron obtenidos por ejecución judicial de deudas no pagadas por antiguos propietarios⁹⁰.

Especialmente en el período de la Primera Guerra Mundial, compañías azucareras estadounidenses como la Warner Sugar Refining, West India Sugar Finance Co., Cuban Dominican Company, etc., adquirieron centrales en esos momentos, junto a

⁸⁸ El central azucarero es un término que empieza a emplearse con el uso de evaporadores al vacío y centrifugas que rompieron el esquema de la manufactura y permitieron el uso de la máquina de vapor en la industria azucarera. El ingenio constituía un término que reflejaba el complejo de tierras, viviendas, maquinarias, esclavos y animales destinados a la fabricación de azúcar de caña y caracterizaba la producción azucarera hasta el siglo XIX en que muchos ingenios son reemplazados por centrales (también denominados ingenios centrales). Mientras tanto, el trapiche era el molino sencillo para extraer el guarapo o jugo de la caña de azúcar y se refiere al tipo de producción más artesanal que conoció la industria azucarera cubana. (ver de Moreno Friginals: 1978, tomo III: 124, 140, 158)

⁸⁹ En 1927 el gobierno de Gerardo Machado estableció la prohibición de construir nuevos centrales, en correspondencia con una política unilateral de reducción de la producción azucarera que tenía la intención de influir en las condiciones de precio de los mercados internacionales.

⁹⁰ Pino Santos (1973: 92-93)

otras grandes empresas consumidoras de azúcar cubano como la Hires Company, Armour & Company, y la chocolatera Hershey que trataban de garantizar su control sobre sus fuentes de materias primas (Instituto de Historia, 1998: 109). Mientras tanto, el mayor grupo azucarero del mundo se creó en 1915 con la fundación de Cuba Cane Sugar Corporation⁹¹ que, entre 1915 y 1916 tenía control sobre 14 centrales azucareros. La American Sugar Refining Company se convirtió, por su parte, en monopolio vertical, controlando no sólo varios centrales azucareros sino también entidades bancarias que facilitarían el financiamiento de la actividad azucarera, así como grandes extensiones de tierra para el cultivo de la caña de azúcar. Esta empresa se convirtió en la principal compradora de crudo cubano en una suerte de situación de monopsonio.

El control norteamericano de la actividad azucarera, unido a la política proteccionista de Estados Unidos fueron factores decisivos para que la industria azucarera cubana se definiera como especializada en la producción de crudos, perdiendo la posibilidad de agregar mayor valor en el proceso industrial.

Durante la siguiente etapa de auge de la industria azucarera, a raíz de la Segunda Guerra Mundial, los aumentos de producción no se debieron a nuevas inversiones de capital en centrales nuevas sino a la remodelación de la planta productiva ya existente, a diferencia de lo ocurrido durante la primera conflagración cuando se produjo un notable incremento y modernización de la planta productiva azucarera en la isla.

El peso específico de la industria azucarera dentro de la inversión total (stock) descendió notoriamente a partir de la década de los años 30's, pues de un 38.5% de las inversiones totales de 1936 pasó a un 26.6% en 1958⁹². Mientras en los 30's el capital norteamericano controlaba 74 centrales, en 1958 eran propiedad norteamericana sólo 36 fábricas de azúcar, pero con un 42% de la producción total (Pino Santos, 1971: 198). Esto no significa que el capital norteamericano hubiera cedido su lugar a la inversión doméstica en este importante sector de la economía cubana, sino que esta industria, a la altura de los años cincuenta había dejado de constituir una actividad económica de porvenir provechoso, en términos de rentabilidad esperada, ante la evidente situación de sobreproducción que se observaba ya en el mercado mundial y las barreras proteccionistas cada vez más altas en los países importadores.

⁹¹ La Cuba Cane Sugar Corporation se fundó como un sindicato que involucraba intereses del clan de Manuel Rionda, el Grupo Morgan, J & W. Seligman, el National City Bank, Havemeyer, así como diversos capitalistas azucareros cubanos.

⁹² U.S. Department of Commerce. Bureau of Foreign Commerce Investment in Cuba. Basic Information of United States Businessmen, Washington, 1956. Citado por Rodríguez, J. L. (1990)

Así, el capital norteamericano parecía interesado en ampliar su presencia en otras ramas de la economía cubana, tales como la industria eléctrica, la refinación de petróleo, la minería (especialmente del níquel) e incluso la producción manufacturera (Department of Commerce, 1956).

2.2.3.2. La inversión extranjera en la producción tabacalera.

Al establecerse la república, el capital extranjero dominaba la producción y comercialización tabacalera cubana. La compañía inglesa Henry Clay and Bock Co. Ltd., controlaba la distribución de tabaco cubano y picadura en Gran Bretaña, mientras que el capital norteamericano conformó en 1899 la Havana Commercial Co., que controlaba un número mucho mayor de marcas y de fábricas de tabaco que la compañía inglesa. En 1902, la American Tobacco Co., adquirió la famosa marca de tabaco Hijas de Cabañas y Carvajal, con ocho marcas más de tabaco y tres de cigarrillos. En ese año, ambos trusts tabacaleros formaron una alianza oligopólica que llegó a controlar más del 80% de la producción de tabaco y el 90% de las exportaciones (Instituto de Historia, 1998: 53)

La característica del proceso inversionista extranjero en la industria tabacalera era la de adquirir incluso las tierras que pertenecían a las fábricas, creándose una compañía especializada, la Cuban Land and Leaf Tobacco Co., para la administración de las vegas y para la comercialización del tabaco en rama.

Sin embargo, el tabaco cubano afrontaba cada vez más la presión de altos aranceles, debido a la clasificación de los puros habanos como mercancía de lujo. Es por ello, que también en esta industria se produce un proceso de desinversión extranjera y de transformación de la estructura de la producción cubana que cada vez más tendía hacia la producción de tabaco en rama a costa de la de tabaco torcido (habanos). Mientras tanto, el control de la comercialización internacional continuaba en manos de los trusts tabacaleros norteamericanos y británicos.

En 1932 se produjo el traslado de fábricas de habanos del Trust Tabacalero de Cuba a New Jersey debido a las huelgas que desataron sus intentos de mecanizar la manufactura del tabaco. No hubo, a partir de entonces, inversiones extranjeras significativas en este sector que con el decursar del tiempo disminuyó considerablemente su importancia en la inserción internacional del país y en la economía en general, aunque continuó siendo la segunda rama productiva en importancia en la generación de ingresos en divisas.

2.2.3.3. La inversión extranjera en ferrocarriles y demás servicios públicos.

La inversión extranjera en Cuba fue responsable del desarrollo del ferrocarril que tanta importancia tuvo para la economía nacional, pues permitió integrar geográficamente el territorio nacional caracterizado por su geografía alargada y estrecha. El ferrocarril no sólo fue un medio importantísimo de transporte para la población cubana desde el siglo XIX, sino, fundamentalmente un medio para el transporte del azúcar que se producía en los ingenios azucareros hacia los puertos desde donde se realizaban las exportaciones. Con el desarrollo de la minería también serviría para la exportación de minerales desde la antigua provincia de Oriente⁹³.

El capital inglés fue el que controló, en sus inicios, el negocio ferroviario de Cuba con la primera línea establecida en 1837 *Habana-Bejucal-Güines*. En 1898, al concluir la guerra de independencia de Cuba, controlaban el sistema denominado *United Railways of Havana and Regla Warehouses* que incluía las líneas ferroviarias habaneras junto a muelles y almacenes de Regla y que fue extendiéndose con la *Cárdenas & Jaruco Railway* (1906), la *Matanzas Railway Co.* (1906), la *Havana Central* (1907), la *Western Railway of Havana Ltd.* (1911) y la *Cuban Central Railway* (1913) con lo cual llegaron a dominar el sistema ferroviario del occidente de Cuba, que por demás en esta etapa era aun la región productora, por excelencia de azúcar y tabaco, los dos productos líderes de las exportaciones cubanas.

Mientras tanto, en esta primera etapa, el capital norteamericano fijó su control sobre la línea de tranvías de La Habana, la *Havana Electric Railway*, que en 1901 comenzó a operar el servicio de tranvías para La Habana y Marianao⁹⁴. Posteriormente se aseguró el control del sistema ferroviario que abarcaba las provincias centro-orientales (Santa Clara, Camagüey y Oriente, en la antigua división político-administrativa) hacia las cuales comenzó a desplazarse el centro neurálgico de la producción azucarera a partir de la segunda década del siglo XX⁹⁵ y que por demás,

⁹³ La antigua provincia de Oriente comprende cinco provincias actuales de acuerdo con la división político-administrativa de 1976: Santiago de Cuba, Holguín, Guantánamo, Las Tunas y Granma.

⁹⁴ Hasta 1958 fueron municipios diferentes de la entonces provincia de La Habana.

⁹⁵ El proceso de desplazamiento del centro productor de azúcar en Cuba fue largo en el tiempo, pero orientado claramente hacia el oriente del país. En 1826, la región occidental (antiguas provincias de Pinar del Río, La Habana y Matanzas) producía el 88% de la producción total de azúcar, ya en 1864 su peso había descendido a 64%, mientras un 27% se producía en lo que luego se conoció como la provincia de Santa Clara (actualmente Villa Clara, Cienfuegos y Sancti Spíritus), en 1900 la región occidental del país aportaba el 43% del azúcar producido en el país, Santa Clara el 40%, y Oriente había alcanzado ya el 25%, mientras Camagüey un 2%, en 1915 las proporciones respectivas eran de 37%, 32%, 21% y 10%, en 1943 eran de 24%, 21%, 29% y 26%, con lo cual la balanza ya se había inclinado evidentemente hacia

carecía de vías de comunicación de alguna importancia, lo cual significaba una gran oportunidad para un país, cuyo crecimiento económico parecía asociado en medida creciente a las regiones orientales, de mayor extensión territorial y con gran disponibilidad de recursos naturales. Con el desarrollo del Ferrocarril Central se produjo no sólo un notable incremento de la producción azucarera sino también de la población en la zona centro-oriental del país.

Unido a su control sobre las líneas de tranvías, el capital norteamericano obtuvo la concesión para operar el servicio de alumbrado eléctrico de La Habana y Marianao.

De igual forma, el capital norteamericano asumió el control del sistema telefónico cubano a partir de 1909, cuando la Cuban Telephone Company (controlada por la International Telephone and Telegraph Co.), obtuvo la concesión de monopolizar el servicio telefónico en 94 localidades de la isla (Pino Santos, 1973: 57). Este control se mantendría hasta que en 1933, luego del derrocamiento del presidente Machado por una revolución popular, el entonces secretario de Gobernación, Guerra y Marina del Gobierno provisional de Ramón Grau San Martín, Antonio Guiteras Holmes logró imponer el decreto de nacionalización de la empresa norteamericana, que luego sería devuelta a sus antiguos dueños, tras el golpe militar que derrocó a dicho gobierno.

La distribución de energía eléctrica en el país estaba en manos de la Compañía Cubana de Electricidad, subsidiaria de la American and Foreign Power Co. Inc. fundada en 1928 mediante la absorción de las pequeñas compañías locales que prestaban este servicio público.

2.2.3.4. La inversión extranjera en la minería.

La minería fue uno de los sectores más afectados por las guerras de Cuba en el siglo XIX. A partir de 1882, la compañía del ferrocarril se hizo con la propiedad de las concesiones mineras a causa de las deudas de las empresas dedicadas a la actividad minera. Sin embargo, en 1883 cesaron nuevamente los trabajos en las minas de cobre de Oriente, hasta que en 1900 en medio del gobierno interventor norteamericano, las concesiones pasaron a manos norteamericanas y en 1903 se reanudaron los trabajos de extracción. Pero además de la extracción del cobre, en manos de empresas norteamericanas, después de la Guerra de Independencia de Cuba, se restableció la producción de manganeso desarrollada por la *Ponupo Manganese Co.*, así como la

el oriente del país. Finalmente, en 1957, las provincias occidentales aportaron el 23%, Santa Clara el 20%, Oriente el 31% y Camagüey 26%. (ver Moreno Fragnals, 1978, tomo III, Cuadro V)

producción de hierro a cargo de la *Juraguá Iron Co.*, subsidiaria de la *Betlehem Iron Works*, y de la *Spanish-American Iron Co.* Ambas empresas continuaron extrayendo mineral de la región de Oriente a pesar de la guerra y después de ésta incrementaron notablemente sus exportaciones.

Resulta significativo que, pese a la Ley Foraker, que prohibía al gobierno interventor norteamericano el otorgamiento de concesiones durante su provisionalidad para que éstas fueran decididas por un gobierno cubano soberano cuando se produjese la independencia, el Gobernador Leonardo Wood, otorgó durante su breve mandato 218 concesiones mineras al capital norteamericano.

El capital norteamericano tenía intereses en las minas cubanas de cobre de Matahambre en Pinar del Río descubiertas en 1913 y en las minas de El Cobre, en Oriente, que después de un largo período de inactividad en 1927 comenzó de nuevo su producción en 1956, y de hierro de Juraguá, Daiquirí y Firmeza, ubicadas en la cuenca de Santiago de Cuba, así como en la región septentrional de la entonces provincia de Oriente.

A partir de 1943, Cuba comienza la producción de níquel en Cuba con inversiones norteamericanas que permitieron la construcción de la planta de Nicaro en la provincia de Oriente, ante las necesidades impuestas por la Segunda Guerra Mundial. Luego, ante los elevados costos de operación y el desplome de precios internacionales, la planta estuvo cerrada desde 1947 hasta que en 1951 se decide rehabilitarla con nueva inversión ante la nueva situación internacional creada con el estallido de la guerra de Corea, que sugirió reconsiderar, desde el punto de vista estratégico la producción de níquel en Cuba aunque los costos fueran relativamente mayores que los del níquel producido en Canadá. La planta de Nicaro fue construida con un capital inicial de 52 millones de dólares, pero tras su reconstrucción y ampliación, representó una inversión total de 90 millones de dólares (Marrero, 1981: 275)⁹⁶.

En términos generales, las inversiones norteamericanas en la minería cubana estuvieron determinadas no sólo por razones de rentabilidad financiera sino por razones estratégicas. Ello explicaría que en los períodos de guerra creciera de manera exponencial la producción y las exportaciones mineras, para luego entrar en ciertos períodos de inactividad o de ralentización del crecimiento. Las dos guerras mundiales y la guerra de Corea fueron momentos de incremento notable de la producción y

⁹⁶ Según Leví Marrero (1981) en 1957, la Freeport Sulphur Company estaba desarrollando planes para establecer en la bahía de Moa (norte de Oriente) una nueva planta de producción de níquel y cobalto.

exportaciones de hierro, cobre, manganeso, mientras que el níquel asume el liderazgo de la producción minera cubana y de las inversiones extranjeras en la minería en medio de la Segunda Guerra Mundial y luego, en la Guerra de Corea.

2.2.4. Moneda y finanzas internacionales en Cuba durante la etapa republicana y su papel en la inserción internacional del país.

Desde su nacimiento, la república cubana heredó un sistema monetario dependiente del de Estados Unidos. Al asumir su control sobre la isla en 1899, la autoridad de ocupación norteamericana estableció que todos los pagos oficiales, derechos de aduana, contribuciones, impuestos, etc., debían hacerse en moneda norteamericana y que en caso de hacerse en monedas de oro españolas o francesas o en monedas de plata españolas de las circulantes en el país, tendrían que efectuarse según una escala de valores en relación al dólar fijada por la intervención norteamericana. Las nuevas tasas de cambio se fijaron devaluadas ya que durante la dominación española, el peso de plata español equivalía al dólar de plata de Estados Unidos, el centén de oro equivalía a \$5.30 y el luis de oro francés a \$4.24, mientras que la autoridad norteamericana estableció las nuevas equivalencias en \$0.60, \$4.78 y \$3.86 respectivamente (Pérez, 1976). Así, y hasta 1914 Cuba contó en la práctica con tres monedas de circulación: el dólar para los pagos oficiales y el comercio exterior y el centén español y el luis francés para el comercio doméstico.

El 29 de octubre de 1914 se aprueba la Ley de Defensa Económica por medio de la cual se establece una moneda nacional cubana. Ello coincidió con la organización del Sistema de la Reserva Federal en Estados Unidos. El nuevo sistema monetario cubano se basaba en el patrón oro con una unidad monetaria, el peso oro⁹⁷, de peso y ley equivalente al dólar norteamericano, esto es con 1.6718 gramos de peso bruto y 9/10, es decir, 1.5046 gramos de oro fino.

De igual forma, la ley otorgó fuerza liberatoria plena a la moneda norteamericana con excepción de las de baja denominación, con lo cual quedó establecido un sistema de doble circulación monetaria en el país. En la práctica el papel

⁹⁷ Se estableció entonces denominaciones de \$20, \$10, \$5, \$4, \$2 y 1 peso en monedas de oro, de 1 peso, 40, 20 y 10 centavos en monedas de plata y de 5, 2 y 1 centavos en monedas de níquel. El peso plata cubano tenía igual valor nominal al peso oro y poseía un peso bruto de 26.7295 gramos y un peso de metal fino de 24.05665 gramos, equivalente al dólar plata de Estados Unidos (Le Riverend, 1971: 609-611 y Pérez, 1976). En realidad, el peso plata circulaba sólo como signo de valor, toda vez que su valor nominal excedía su valor real, ya que en aquellos momentos el valor comercial de la plata respecto al oro era de 40.48 a 1.

moneda norteamericano desplazó de la circulación al oro⁹⁸ y la plata cubanos durante la Primera Guerra Mundial ante el temor de su devaluación, con lo cual quedó verificada en el caso cubano la conocida Ley de Gresham, según la cual, la moneda “mala” desplaza de la circulación a la moneda “buena”.

En la práctica, la atadura del sistema monetario cubano al sistema monetario norteamericano unido a la no existencia de un banco central en la isla, privaba al país de disponer de la política monetaria como instrumento de política económica, tampoco participaba en pie de igualdad en decisiones conjuntas de política monetaria sino que acogía, sin margen de maniobra alguno la política monetaria de la Reserva Federal norteamericana. Así, cualquier crisis monetaria en Estados Unidos trasladaría sus efectos, de manera inmediata, a Cuba.

Una nueva ley promulgada el 22 de mayo de 1934⁹⁹, devaluó el peso cubano, con el objeto de mantenerlo equiparado al dólar norteamericano que había sido devaluado en 1933. De acuerdo con la medida, el nuevo contenido oro de la moneda cubana sería de 0.9873 gramos de oro bruto y 0.8886 gramos de oro fino. Sin embargo, el oro se estableció sólo como referencia del sistema monetario y no como medio de circulación. Las monedas de oro acuñadas, tanto norteamericanas como cubanas fueron recogidas de la circulación a un precio de 35 pesos plata la onza, de acuerdo con el nuevo valor del dólar norteamericano. De esta forma, los pesos plata y los certificados de plata¹⁰⁰ pasaron a desempeñar las funciones de medio de circulación y medio de pago en el sistema monetario cubano.

Cuba fue uno de los primeros países signatarios del Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional y fundador del Banco Mundial, como participante que fue de la Conferencia Monetaria de Bretton Woods en 1944. Como consecuencia de ello, hizo parte del sistema monetario internacional de posguerra hasta su retiro de dichos organismos multilaterales de crédito después de la revolución cubana.

⁹⁸ Las monedas de oro llegaron a valer más como oro que como monedas.

⁹⁹ Además de la devaluación del peso, se estableció la prohibición de exportar oro en forma de monedas, barras, lingotes, joyas, ornamentos o artículos que no fueran de uso personal.

¹⁰⁰ Los certificados plata fueron emitidos a partir de la ley del 16 de mayo de 1933 pero en realidad comenzaron a circular a partir de 1935. Estos certificados estaban garantizados en un 100% con plata amonedada y depositada en Hacienda, siendo convertibles a la misma a su sola presentación. En 1939 se dispuso la emisión de certificados plata con garantía en oro pero convertibles en monedas de plata. En 1942 se autorizó su emisión con garantía provisional en dólares, los cuales a su vez, eran un fondo para adquirir barras de oro en EE.UU., las que pasarían a ser la garantía definitiva de dichos certificados (Pérez, 1976).

Tras un largo período de cuatro años de discusión en el Congreso de la República, el 28 de diciembre de 1948 se aprobó la Ley 13 por medio de la cual se fundó el Banco Nacional de Cuba como institución centralizadora de las reservas monetarias del país, reguladora del crédito, agente financiero del Fondo de Estabilización de la Moneda con el cual cooperaría en la política de cambios, como agente financiero y consejero económico del Estado y como entidad fiscalizadora y reguladora de la banca comercial privada y como cámara de compensación (Le Riverend, 1971: 646). Sin embargo, el Banco Nacional de Cuba sólo comenzó a funcionar, en la práctica, a partir de 1950. A partir de entonces, el peso plata se desmonetizó, se retiró de la circulación y fue reemplazado por billetes emitidos por el Banco con curso legal y forzoso y fuerza liberatoria ilimitada, inconvertibles en metálico. En teoría, se prohibía la circulación del papel moneda norteamericano aunque el peso cubano mantenía su convertibilidad con el dólar para transacciones internacionales sin ningún tipo de restricción cambiaria, pero en la práctica la divisa norteamericana siguió circulando en algunas transacciones domésticas.

Desde el punto de vista financiero, Cuba se insertó en la economía mundial como un receptor de capital de préstamo para el desarrollo de actividades del Estado, a pesar de su condición de país acreedor en balanza comercial. Desde sus inicios como república, la isla acudió a empréstitos, otorgados por la banca internacional, especialmente norteamericana para resolver sus dificultades presupuestarias. Con el decursar de los años, se convirtió en una práctica gubernamental la solicitud de préstamos a la banca privada para pagar deudas anteriores.

CUADRO 2.2.9
PRÉSTAMOS CONCERTADOS POR LOS GOBIERNOS DE CUBA CON EL CAPITAL
NORTEAMERICANO.

GOBIERNO	PRESTAMISTA	PERÍODO	VALOR
Tomás Estrada Palma	Spreyer & Co.	1904-44	\$35,000,000
José Miguel Gómez	Spreyer & Co.	1909-49	\$16,500,000
Mario García-Menocal	J. P. Morgan	1914-49	\$10,000,000
Mario García-Menocal	J. P. Morgan	1915-20	\$5,000,000
Mario García-Menocal	J. P. Morgan	1917-24	\$30,000,000
Mario García-Menocal	J. P. Morgan	1918-31	\$7,000,000
Alfredo Zayas	J. P. Morgan	1923-53	\$50,000,000
Gerardo Machado	J. P. Morgan	1927-37	\$9,000,000
Gerardo Machado	Chase National Bank	1927	\$40,000,000
Gerardo Machado	Chase National Bank	1927	\$20,000,000
Gerardo Machado	Chase National Bank	1927	\$20,000,000
Gerardo Machado	First National Bank of Boston	1927	\$20,000,000
Gerardo Machado	Sugar Stabilization Fund	1930-40	\$37,000,000
Federico Laredo Brú	Manufacturers Trust Co.	1937-77	\$85,000,000
Fulgencio Batista	Manufacturers Trust Co.	1941-55	\$8,600,000
Fulgencio Batista	Second Export & Import Bank	1942-61	\$25,000,000

Fuentes: Pino Santos (1973, Cuadro 2.18: 134) citando la revista *Cuba Económica y Financiera*, y Enciclopedia de Cuba, tomo 9, Madrid, 1975, Santamaría (2001: 409), CEPAL (1951).

Llama la atención que estos empréstitos a pesar de que se negociaron con la banca privada norteamericana requerían de la autorización gubernamental norteamericana¹⁰¹, con lo cual el gobierno de ese país aseguraba su control y fiscalización de los planes de utilización de dichos dineros por parte de los diversos gobiernos que los solicitaban. A menudo, la utilización de dichos empréstitos en diversas obras públicas se asociaban a la construcción de obras de infraestructura de las que se beneficiaban empresas contratistas norteamericanas.

El sistema financiero cubano surgió asociado a las condiciones de inserción internacional dependiente del país. En 1898 existían, además del Banco Español de la Isla de Cuba, una serie de instituciones comerciales que realizaban negocios bancarios a escala local. Las grandes instituciones financieras modernas, con participación efectiva en los negocios de la industria, típicas del capitalismo financiero fueron apareciendo en Cuba en la medida en que el auge de la industria azucarera y de diversas actividades asociadas a ella sugería la presencia de sucursales de la gran banca internacional.

¹⁰¹ La concesión del empréstito de 50 millones de dólares al gobierno de Alfredo Zayas para paliar la crisis financiera del país producida por el crack de 1920-21, del que se hace referencia en este epígrafe, llevó implícita la obligación del presidente de reducir el presupuesto de gastos de la Nación, así como la adopción de una reforma financiera y otras medidas de riguroso ajuste en medio de la peor situación financiera conocida por el país hasta entonces.

Así, en 1898 apareció el North American Trust Company que en 1901 se convirtió en Banco Nacional de Cuba¹⁰² con predominio del capital norteamericano. Posteriormente, se constituyó la sucursal habanera del Royal Bank of Canada (1899), el Trust Company of Cuba (1905), agente del grupo Morgan, el Bank of Nova Scotia (1906), mientras que el Banco de La Habana, constituido por la casa Zaldo en 1906, con capitales norteamericanos, ingleses, franceses y alemanes junto con inversionistas cubanos y españoles, era, en la práctica, una entidad asociada al National City Bank of New York, que se estableció con su propio nombre en 1915. Entre 1915 y 1920, en medio del boom azucarero creado por la Primera Guerra Mundial se establecieron en Cuba 37 bancos (Le Riverend, 1971: 607).

Sin embargo, a la altura de 1920, el sistema financiero cubano, poblado además de una considerable cantidad de instituciones extranjeras, adolecía de una gran debilidad, a pesar de que aparentemente el país disponía de suficientes recursos para hacer frente a contingencias económicas. La debilidad del sistema derivaba precisamente de la ausencia de control, toda vez que el país carecía de un banco central o de alguna entidad que ejerciera esta labor. Los bancos comerciales competían agudamente por la concesión de préstamos a los inversionistas potenciales, lo cual llevó a políticas laxas en la concesión de créditos durante los años de auge económico.

El rápido descenso de los precios del azúcar durante 1920-21 produjo una situación comprometida para la mayor parte de bancos, sobre todo los que se basaban en recursos nacionales debido a que una gran parte de las transacciones de la banca comercial sobre valores azucareros habían sido concertados a partir de cotizaciones muy altas, que se vieron rápidamente depreciadas con la caída de los precios. Toda esta situación produjo un pánico financiero en Cuba que trató de ser contenido por el gobierno con una moratoria de pagos que luego fue suspendida por presiones norteamericanas, con lo cual quebraron la mayor parte de instituciones bancarias de propiedad cubana o cubano-española. La banca norteamericana y la canadiense lograron sobrevivir por el respaldo financiero de sus casas matrices y en gran medida se beneficiaron de la crisis de la banca cubana en la medida en que se apoderaron, por ejecución de deudas, de numerosos centrales, tierras y empresas que hasta entonces estaban en manos del capital doméstico.

¹⁰² Este Banco Nacional de Cuba no guarda relación alguna con el banco central cubano que comenzó sus actividades en 1950, sino que era una entidad privada de crédito.

Tras el crack bancario de 1920, la mayor parte de los préstamos y los depósitos pasaron a manos de la banca extranjera. Si en 1916 poseían un 27.8% de los préstamos y 21.9% de los depósitos, para 1926 habían alcanzado el 88.3% y el 63.3% de dichas operaciones respectivas (Instituto de Historia, 1998: 149). Sólo las entidades cubanas más conservadoras sobrevivieron la crisis bancaria cubana.

En los años cincuenta, tras la creación del Banco Nacional de Cuba comienza el desarrollo de una serie de instituciones financieras orientadas a financiar el desarrollo económico.

A pesar de la posición tradicionalmente acreedora de Cuba en su comercio exterior, la cuenta corriente de la balanza de pagos de Cuba ha sufrido las erogaciones de un saldo tradicionalmente negativo en su balanza de servicios y en la balanza de rendimientos de capital, ésta última afectada por los pagos de intereses de la deuda externa y por la repatriación de utilidades de las inversiones extranjeras (ver Cuadro 2.2.10).

CUADRO 2.2.10
BALANZA EN CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS DE CUBA¹⁰³.
(Años seleccionados en millones de pesos)

	Balanza Comercial	Balanza de Servicios	Rentas del Capital	Transferencias	Cuenta Corriente
1919	216.4	-26.9	-39.1	-17.5	132.9
1921	-79.4	-37.3	-25.4	-17.5	-159.6
1925	56.7	-23.3	53.5	-17.4	69.5
1930	4.9	-17.1	30.8	-15.6	3.0
1939	41.8	-10.9	21.0	-3.2	48.7
1946	174.9	-30.8	-64.9	-8.2	71.0
1950	94.0	-47.0	-66.1	-3.6	-22.7
1951	91.8	-57.7	-68.2	-2.7	-36.9
1952	-7.0	-69.8	-52.5	-1.5	-130.8
1953	112.7	-54.8	-27.7	-3.1	27.1
1954	7.6	-43.8	-32.2	-1.2	-69.6
1955	35.7	-44.1	-40.9	-0.2	-49.5
1956	45.5	-36.2	-50.6	-1.2	-42.5
1957	31.5	-32.3	-65.6	-5.1	-71.5
1958	-44.3	-35.5	-47.9	-7.1	-134.8

Fuente: Elaborada por el autor con base a estadísticas de Zanetti (1975), Wallich (1947), citado por Santamaría (2001) y Banco Nacional de Cuba (1960: 106-114)

En la década de los años 50's, Cuba comienza a sufrir un deterioro de sus finanzas internacionales, expresado en el deterioro de la Cuenta Corriente de la Balanza

¹⁰³ Las diferencias que se observan en los datos de balanza comercial correspondientes al período 1950-58 frente a los datos del Anexo 3 se deben a diferencias en el momento de registro de las transacciones comerciales y de su valoración en pesos cubanos (Nota del autor).

de Pagos Internacionales, la cual se mostró negativa durante todo el período, con excepción de 1953 año en el que la economía cubana todavía se beneficiaba del incremento de la demanda internacional de azúcar y minerales que produjo la guerra de Corea.

Adicionalmente, la Cuenta de Capital de la Balanza de Pagos mostraba una persistente salida de capital privado, con lo cual el déficit de transacciones corrientes no estaba siendo financiado desde el exterior con inversiones netas sino a cuenta de las reservas internacionales que fue suplida por el incremento del endeudamiento externo del país (ver Cuadro 2.2.11).

CUADRO 2.2.11
MOVIMIENTOS DE CAPITAL Y ORO MONETARIO DE PAGOS DE CUBA,
1950-58 (millones de pesos)

	Movimientos de Capital Privado	Amortización de Deuda Pública Externa	Movimientos de oro y cambio extranjero	Movimientos Totales de Capital y Oro Monetario
1951	-47.3	0.6	31.5	-15.2
1952	-18.0	0.6	-82.6	-100.0
1953	25.7	0.6	-8.8	17.5
1954	-9.5	0.8	-74.9	-83.6
1955	-57.9	0.5	-53.6	-111.0
1956	-35.1	0.5	-41.2	-75.8
1957	-49.3	0.5	-67.8	-116.6
1958	23.2	0.5	-188.4	-164.7

Fuente: Banco Nacional de Cuba (1960: 107-114)

A ello contribuyó significativamente una marcada tendencia a la exportación de capital privado desde la isla, así como la disminución del financiamiento oficial especial. Mientras tanto, la llamada política de “gasto compensatorio” consistente en la expansión del gasto a través de las obras públicas que caracterizó al último gobierno de Fulgencio Batista, inspirada en el modelo keynesiano, significó un incremento notable del endeudamiento del país, de la emisión monetaria y, en consecuencia, de presiones inflacionarias, lo que, en condiciones normales se hubiera traducido en la devaluación de la moneda que, sin embargo, se mantenía a la par con el dólar de Estados Unidos.

Las reservas monetarias internacionales de Cuba descendieron de 534.0 millones de pesos en 1951 a 440.6 millones en diciembre de 1957. Si se tiene en cuenta que hasta noviembre de 1956 la deuda externa cubana ascendía a 165.8 millones de pesos¹⁰⁴ y que el país había contratado un préstamo de 25 millones con el Fondo Monetario

¹⁰⁴ Recuérdese que la tasa de cambio se mantenía constante en 1 peso cubano = 1 dólar norteamericano.

Internacional, significaría que en realidad, la pérdida neta de reservas internacionales ocurrida en el período señalado fue de 284.2 millones de pesos (Cepero Bonilla, 1983: 472-473).

Todo esto significa que Cuba había entrado en una posición crónicamente deudora en sus transacciones corrientes internacionales y que la cuenta de capital no sólo no era suficiente para contrarrestar ese déficit, sino que lo incrementaba con la salida neta del capital privado del país en forma de transferencia de ahorro cuando el país era deudor y por tanto debía mostrarse como importador neto de capitales. Esta situación muestra hasta qué punto el país se hallaba abocado a una crisis de su inserción internacional, como resultado de una crisis del modelo de desarrollo ya a fines de la década de los años 50's.

2.2.5. El papel de las instituciones en la inserción internacional de Cuba durante la etapa republicana.

En la llamada etapa republicana significó el inicio de la construcción institucional de la Nación cubana. Las instituciones de la colonia fueron reemplazadas por instituciones republicanas concebidas para funcionar en las condiciones de democracia representativa, fuertemente influenciadas por la experiencia institucional norteamericana.

Sin embargo, la fragilidad institucional cubana estuvo marcada por una gran inestabilidad política durante las cuatro primeras décadas del siglo XX y posteriormente por el golpe de Estado que en 1952 protagonizó Fulgencio Batista y que dio al traste con doce años de una imperfecta democracia política.

Durante ese período, en Cuba se consolidó una economía de mercado capitalista dependiente y sus instituciones se correspondieron al sistema económico que se conformaba en el país.

El Estado cubano mantuvo un bajo perfil de actuación en los asuntos económicos del país hasta mediados de la década de los años 20's. Ello se correspondía con una visión liberal de la política económica seguida por las élites políticas y económicas durante los cuatro primeros gobiernos de la República¹⁰⁵. No obstante,

¹⁰⁵ Los primeros gobiernos de la República correspondieron a las presidencias de Tomás Estrada Palma (1902-06), José Miguel Gómez (1909-13), Mario G. Menocal (1913-21) y Alfredo Zayas (1921-25). Entre 1906 y 1909 se produjo la segunda intervención militar norteamericana, motivada por la rebelión liberal causada por los intentos reeleccionistas del presidente Estrada Palma. Durante dicha intervención

durante el gobierno de Menocal se produjeron intervenciones puntuales del Estado en la economía a raíz de la Primera Guerra Mundial y de la crisis financiera desatada en el país en 1920, el gobierno intervino el sistema financiero y durante un corto período de tiempo impuso la moratoria de pagos de los bancos, el control a los retiros de depósitos con el objeto de evitar el descalabro financiero que finalmente se sobrevino en el país.

El Estado cubano de las primeras décadas del siglo tenía escasa capacidad de maniobra en materia de política económica y el fomento de la economía fue dejado a la “mano invisible del mercado” en condiciones de un auge económico asociado al auge de la industria azucarera. La industria azucarera movía los intereses de inversión del capital extranjero, estimulaba el desarrollo de los ferrocarriles, la necesidad de importar mano de obra extranjera¹⁰⁶, así como el crecimiento mismo de la población¹⁰⁷ y de las comunicaciones. Al no existir un banco central, el país carecía de la capacidad de desarrollar su política monetaria, que, en la práctica, estaba supeditada a la política de los Estados Unidos, toda vez que el dólar tenía una posición predominante en las transacciones oficiales e internacionales del país hasta 1914 y a partir de esa fecha, circulaba con igual fuerza liberatoria que la moneda nacional cubana creada entonces. En la política comercial poco era lo que podía hacer el Estado cubano, ya que las relaciones comerciales con el país que tenía un altísimo nivel de concentración del comercio (Estados Unidos) estaban reguladas por el llamado Tratado de Reciprocidad Comercial.

Durante los gobiernos del general Gerardo Machado, a partir de 1925 es que el Estado asume una mayor participación en la conducción de los asuntos económicos. Durante su campaña electoral, había prometido un amplio programa de obras públicas, así como la adopción de un nuevo régimen arancelario que permitiera una adecuada protección que estimulara la industria nacional, así como la renegociación del Tratado de Reciprocidad Comercial. Machado se enfrenta a una situación de crisis en la industria azucarera, impuesta por una nueva coyuntura bajista en los mercados internacionales debido a los excedentes de producción. En virtud de ello, se prohibió la preparación y siembra de caña en nuevas tierras, se prohibió la creación de nuevos

ejerció el gobierno de la isla el Gobernador Charles Magoon, nombrado por el presidente de los Estados Unidos, Theodore Roosevelt.

¹⁰⁶ Durante el período de auge de la industria azucarera y, en consecuencia del comercio doméstico, de las primeras décadas del siglo XX, Cuba importó mano de obra tanto desde España como desde Haití y Jamaica. Estos últimos en condición de trabajadores temporales para el corte de la caña de azúcar.

¹⁰⁷ Un excelente estudio de la industria azucarera y de su relación con el desarrollo económico y de la población puede consultarse en Guerra (1944)

centrales y, mediante la ley Verdeja, aprobada, en 1926 se autorizó al presidente a fijar la fecha de inicio de la zafras de 1927 y 1928 y a imponer restricciones a la producción. Dicha ley, obligaba, además, a los dueños de centrales a moler la caña de los colonos¹⁰⁸ en igual proporción que la de administración¹⁰⁹. Se aplicaría la restricción azucarera por igual a los centrales de capital cubano y norteamericano.

La restricción azucarera cubana fue acompañada de gestiones internacionales para firmar un Convenio Internacional Azucarero que reflejara el compromiso de los demás países productores de limitar también sus respectivas producciones. En la Conferencia de París de 1927, Cuba, Alemania, Polonia y Checoslovaquia acordaron adherirse a la política de control de la producción establecida por el gobierno cubano, pero al negarse Holanda a restringir la producción de su colonia en Java, el convenio fracasó y Cuba fue el único país productor en limitar su producción azucarera, al adoptar la reducción de 4.5 millones a 4.0 millones de toneladas. Sin embargo, en lugar de descender, la producción mundial ascendió de 23.8 millones a 25.1 millones de toneladas, lo cual contribuyó a la tendencia bajista en los precios que tuvo repercusiones doblemente negativas para Cuba que producía menos azúcar y recibía un menor precio por su producción disminuida. De hecho, estas medidas de control vinieron acompañadas de la promulgación de una ley de Defensa del Azúcar en 1927 con el objeto de establecer cuotas internas de producción y la creación de una Corporación Exportadora del Azúcar, institución encargada de asesorar al presidente en materia azucarera en las negociaciones con otros países, de programar la producción y controlar las exportaciones.

Bajo el gobierno de Machado se adoptó la reforma arancelaria de 1927 que pretendía establecer mayores márgenes de protección a una naciente industria nacional. La magnitud de esta reforma fue ciertamente moderada debido a la preocupación del gobierno de no lesionar los intereses del capital comercial dedicado a la importación. Por otra parte, el proteccionismo no debería conducir necesariamente a la disminución violenta de las importaciones puesto que los aranceles constituían un importante ingreso presupuestal. Sin embargo, al amparo del nuevo arancel se impulsó el surgimiento de ciertas industrias, tales como la textil, la refinación de petróleo, la de productos lácteos, fabricación de pinturas, goma, elaboración de productos químicos y farmacéuticos (Instituto de Historia, 1998: 251) y de igual manera estimuló el desarrollo de

¹⁰⁸ Productores independientes de caña que las vendían a los centrales.

¹⁰⁹ Caña perteneciente a tierras del central.

inversiones norteamericanas en ramas industriales que bajo el nuevo arancel quedaban protegidas, como es el caso de la producción de jabones y cosméticos y la refinación de petróleo¹¹⁰. No obstante, el desarrollo industrial generado por esta política comercial proteccionista fue escaso y orientado, esencialmente, al mercado interno y no modificó la estructura exportadora del país, aunque pudo representar una suerte de limitada sustitución de importaciones, pero que no llegó a modificar sustancialmente la estructura de las mismas.

Desde sus comienzos en el poder, el gobierno de Machado promovió un vasto plan de obras públicas destinado a generar empleo y al desarrollo de obras de infraestructura que facilitaran la integración del país y contribuyeran al desarrollo económico. Con ese fin, logró la aprobación de la Ley de Obras Públicas promulgada el 15 de julio de 1925. El proyecto fundamental era la construcción de la Carretera Central desde Pinar del Río a Santiago de Cuba (de occidente a oriente), pero además de éste se concebía la ampliación de la Universidad de La Habana; la edificación de un nuevo edificio para el Congreso de la República, el Capitolio Nacional; reparación de carreteras, pavimentación de calles, construcción de escuelas, acueductos y alcantarillado. El plan no fue desarrollado en su totalidad durante los ocho años de mandato de Machado que culminaron con la revolución popular y anti-imperialista de 1933, y bajo su amparo se produjeron turbios negocios, corrupción y enriquecimiento personal del presidente y sus allegados. No obstante, contribuyó a paliar el desempleo en una etapa de profunda crisis económica en la que se combinaban la depresión mundial con una violenta crisis interna, y además, contribuyó a la urbanización de la capital y a la integración económica del mercado nacional.

La revolución de 1933¹¹¹ produjo una profunda conmoción social y política. Fue inspirada en una ideología nacionalista y anti-imperialista y en la necesidad de establecer en Cuba una nueva democracia alejada de la corrupción y el entreguismo que había caracterizado a los gobiernos precedentes. Pero fue un proceso de gran inestabilidad política que no logró consolidar al poder revolucionario, que fue también derrocado. Así, a partir de 1934 se sucede un período político caracterizado en Cuba por

¹¹⁰ En 1929, Colgate-Palmolive-Peet logró un convenio con la empresa Crusellas y Compañía S.A. para acceder al control de la producción de jabonería y perfumería, destinados fundamentalmente al mercado doméstico cubano.

¹¹¹ Para conocer los pormenores del proceso revolucionario de 1933, sus causas, desarrollo y consecuencias se recomienda de Soto, Lionel (1977) *La revolución del 33*, 3 tomos. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana y de Roa, Raúl (1964) *Retorno a la alborada*, 2 tomos. Universidad Central de Las Villas, Santa Clara.

el predominio de la figura del general Fulgencio Batista, que desde la jefatura del Ejército movía los hilos del poder de sucesivos gobiernos¹¹², hasta que la constitución de 1940, resultado de una Convención Constituyente elegida democráticamente, inauguró un período de relativa estabilidad democrática que fue finalmente interrumpida por un nuevo golpe militar de Batista en 1952.

El gobierno de Carlos Mendieta (1934-35) buscó la estabilización de la situación económica en un contexto internacional difícil para la economía cubana y en medio de una compleja situación política y económica interna. Así, se decidió continuar con el desarrollo institucional de control sobre la actividad azucarera para lo cual se reorganizó la Corporación Exportadora Nacional de Azúcar y se creó un Comité de Permisos de Exportación de Azúcar. Se constituyeron el Instituto Cubano de Estabilización del Azúcar y el Instituto Cubano de Estabilización del Café que eran una especie de asociación entre el gobierno y los representantes de los productores y exportadores para regular la producción de ambos productos.

De igual forma, se promulgó una nueva ley arancelaria, la ley 14 de 1935 que reforzó en cierta medida la política proteccionista concebida por el Arancel de 1927. La tarifa máxima anterior se aplicó como general a los países que compraban productos por un valor menor de un 25% de lo que Cuba les compraba y una tarifa intermedia para aquellos cuyas compras a Cuba tuvieran una magnitud equivalente a entre un 25% y un 50% de lo que Cuba les compraba, con la intención de mejorar el balance comercial con ellos. El nuevo arancel no modificaba el tratamiento preferencial a los productos norteamericanos cobijados en el Tratado de Reciprocidad Comercial ni el trato de Nación Más Favorecida que entonces se otorgaba a Francia y a España y se mantuvieron las estipulaciones del Convenio Comercial con Gran Bretaña. Posteriormente, en 1936 se produce un reforzamiento de las medidas proteccionistas con aquellos países con los que la balanza comercial fuera extremadamente negativa. Los efectos de estas medidas, más que mejorar el balance comercial del país produjeron una mayor concentración del comercio en esos años, pues muchas importaciones

¹¹² Tras el golpe de estado del 15 de enero de 1934 que derrocó al gobierno provisional de Grau San Martín, se sucedieron los gobiernos de Carlos Hevia (3 días), Carlos M. Márquez Sterling (horas) hasta que se formó un gobierno provisional encabezado por el coronel del Ejército Libertador Carlos Mendieta Montefur al cual sucedió en diciembre de 1935 José A. Barnet, en el que el verdadero poder lo representaba Fulgencio Batista desde la jefatura de las Fuerzas Armadas. Tras las elecciones de 1936 asumió la presidencia Miguel Mariano Gómez destituido, siete meses después, por el Senado debido a conflictos con Batista que seguía controlando los hilos del poder. Su sucesor, el entonces vicepresidente Federico Laredo Brú (1936-40) se mantuvo bajo la égida de Batista, quien fue finalmente elegido Presidente para el período 1940-44.

procedentes de regiones diversas comenzaron a realizarse desde Estados Unidos, es decir, no se produjo necesariamente un efecto de sustitución de importaciones sino un efecto de mayor concentración del comercio (ver Anexo 8).

En 1937 se promulgó la Ley de Coordinación Azucarera que pretendió proteger al pequeño colono cultivador de caña de azúcar de la difícil crisis de esta industria debido a que su escasez de capital lo hacía altamente vulnerable económicamente. Mediante esta ley se creó un fondo de protección al pequeño colono, formado con hasta 2.5% de la zafra total del país, de manera que cada colono pudiera moler hasta 30,000 arrobas de caña. Por su parte, el colono quedaba obligado a dedicar un área limitada a cultivos menores, que pudieran servirle de compensación y cubrir necesidades nacionales de abastecimiento. Era una forma de intentar apoyar una especie de paulatina diversificación de la agricultura disminuyendo el cultivo de la caña de azúcar y aumentando otro tipo de cultivos, sobre todo en épocas de tiempo muerto, ante las perspectivas escasas de la industria azucarera en los mercados internacionales. También se establecieron las proporciones de productos del azúcar para los ingenios y para los colonos. Se reguló el proceso de cancelación de deudas de colonos con los centrales y se intentó regular los salarios azucareros.

Como se puede observar, con todas esas medidas, el Estado cubano estaba necesitando proteger a la industria más importante de la economía nacional, aquella con la que, en condiciones de libre mercado, podía competir la economía cubana, pero que cada día enfrentaba más dificultades en el mercado internacional por el altísimo nivel de protección de la que era objeto en otros países, incluso en aquellos que habían sido los tradicionales importadores.

Toda esa situación llevó a diversos sectores políticos y académicos a plantearse la necesidad de desarrollar políticas de fomento económico tendientes a diversificar la economía cubana y de disminuir la influencia del azúcar en la economía nacional. Otros sectores vinculados a la actividad azucarera presionarían a los sucesivos gobiernos para que mantuvieran el apoyo a la industria azucarera. “Sin azúcar no hay país” diría el presidente de la Asociación de Hacendados de Cuba, José Manuel Casanova; “sin industrias no hay nación” escribiría Raúl Cepero Bonilla, quien fuera ministro de Comercio y presidente del Banco Nacional de Cuba después de 1959.

Las décadas de los años cuarenta y cincuenta produjeron nuevos desarrollos institucionales en Cuba a partir del establecimiento de una economía mixta. De hecho, la Constitución de 1940 elaborada por la Convención Constituyente democráticamente

elegida, dedicó la Sección Cuarta del Título XVII a la Economía Nacional y estableció en su artículo 271 que el Estado orientará la economía nacional y fomentará la agricultura e industria nacionales, procurando su diversificación (Barreras, 1940: 564)

Dos estudios sobre la economía cubana destacan en los intentos por conducir ciertas transformaciones que sacaran al país del evidente estancamiento. El primero, fue el estudio solicitado por el gobierno Mendieta en 1935 a la Foreign Policy Association, titulado “Problemas de la Nueva Cuba” y el segundo, fue un estudio del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, que produjo en 1950 el llamado Informe de la Misión Truslow¹¹³.

En este último se reconocía la existencia de un círculo vicioso en la economía cubana ya que sólo una mayor diversificación podría reducir la dependencia cubana del azúcar, pero el mismo tiempo, el dominio del azúcar desalentaba la diversificación. Se resaltaba la competencia de otras regiones productoras de azúcar que podría llevar a la necesidad de mecanizar en mayor medida la producción azucarera con el consecuente desplazamiento de mano de obra, que de no ser reabsorbida por otras ramas de la economía se convertirían en un factor de incremento del desempleo y, por tanto, de presión social. Al mismo tiempo, establecía que el estancamiento en el que se encontraba la economía cubana no se debía únicamente a la dominación del azúcar, sino a fenómenos relacionados con la actitud del pueblo cubano y de la dirección de las instituciones del país, debido a la escasa confianza en Cuba, motivada por la inseguridad de la economía azucarera, lo cual hacía que las inversiones se dirigieran de manera preferente a aventuras en busca de rápidas ganancias, en lugar de hacerlo en proyectos de más largo plazo, lo que retardaba el desarrollo del país. El informe responsabilizaba a la mala administración y la falta de responsabilidad fiscal de sucesivos gobiernos que habían empleado infructuosamente las crecientes rentas de épocas de bonanza económica. La Misión produjo importantes recomendaciones sobre el desarrollo de la economía cubana encaminados a la diversificación productiva, reformas en la política monetaria y fiscal, comercial, reformas a la seguridad social, mayor rigor impositivo, desarrollo del potencial agrícola y minero e integración de dichos sectores con actividades industriales orientadas a la exportación, desarrollo del turismo, y desarrollo de infraestructura.

¹¹³ Denominada así por el nombre de su presidente, Francis H. Truslow, a la sazón presidente de la Bolsa de New York.

Finalmente, en las décadas de los años 40's y 50's se consolidaron una serie de reformas institucionales orientadas a establecer los mecanismos de orientación de la economía por parte del Estado.

En 1941 se había constituido la Comisión Nacional de Fomento, transformada en 1943 en Junta Nacional de Economía, que actuaban como entidades consultoras de la Presidencia de la República en materia económica.

Sin embargo, la principal de esas reformas fue la creación del ya mencionado Banco Nacional de Cuba como banco emisor y de redescuento, responsable de la política monetaria, de la política cambiaria (junto al Fondo de Estabilización de la Moneda que había sido creado en 1939), administrador y depositario de las reservas monetarias del país, creado por Ley del Congreso en 1948, pero puesto en funcionamiento a partir de 1950.

A través de diversos actos legislativos se constituyen diversos organismos económicos paraestatales. Mediante la ley 5 del 27 de abril de 1950 se creó el Banco de Fomento Agrícola e Industrial de Cuba (BANFAIC), cuya misión era la de impulsar la fundación y desarrollo de pequeñas empresas agrícolas e industriales pero severamente criticado por su política crediticia. En 1954 se constituye el Banco de Comercio Exterior con el objeto de apoyar la labor exportadora de Cuba, especialmente orientado al apoyo de las exportaciones no tradicionales. En 1955 se crea el Banco de Desarrollo Económico y Social (BANDES) que en realidad resultaba dependiente del Banco Nacional y directamente de la presidencia de la República puesto que sólo podía dotar de recursos a los proyectos a los que se hubiera concedido crédito por el presidente y el Consejo de Ministros. En la práctica, estas instituciones, en lugar de desarrollar una política crediticia responsable en pro del desarrollo económico del país y del estímulo al empleo y a nuevas actividades económicas se convirtieron en instituciones de financiamiento ligadas a la corrupción administrativa y al manejo oscuro de los fondos públicos.¹¹⁴

Al concluir la década de los años 50's, y a las puertas de un proceso revolucionario de origen democrático, subsistían en Cuba estructuras institucionales que ratificaban el subdesarrollo económico del país y que aseguraban una inserción internacional dependiente.

¹¹⁴ Una colección de artículos entre los cuáles aparecen severas críticas a la política de los bancos paraestatales en Cuba puede encontrarse en Cepero Bonilla (1983)

En primer lugar, la estructura de la propiedad agraria, basada en el latifundio que, a pesar de haber sido prohibido por la Constitución de 1940, se mantenía en el seno de la sociedad agraria cubana, marginando a miles de campesinos de la posesión de la tierra, lo cual, además, no había asegurado necesariamente la mecanización de la agricultura sino el mantenimiento de una agricultura extensiva y poco competitiva a nivel internacional. A ello habría que añadir el hecho de que la mayor parte de las mejores tierras de cultivo estaban en manos extranjeras, especialmente norteamericanas¹¹⁵.

En segundo lugar, la existencia de mecanismos de supeditación y control político foráneo a través de los innumerables intereses del capital extranjero en la economía cubana, había privilegiado los intereses específicos de dichos capitales sobre los intereses del desarrollo del país. A ello se unían intereses geopolíticos estratégicos de los círculos de poder de Estados Unidos que hicieron de Cuba una neocolonia de esa potencia y determinaron su inserción internacional en función de los intereses de la potencia dominante.

En tercer lugar, la clase dirigente cubana, tanto empresarial como de la política tradicional, definió sus intereses asociados a esa forma de inserción internacional supeditada a la potencia hegemónica. Por ello, la deformación económica estructural, la inserción monoprodutora, monoexportadora y dependiente de un monomercado representó sus intereses porque garantizaba su posición social preeminente y su control sobre el poder político aunque ello no fuera lo necesariamente conveniente para el desarrollo económico del país. De ahí la famosa máxima de que “sin azúcar no hay país” porque los intereses azucareros se encargarían de perpetuar el predominio del azúcar, que en el fondo era perpetuar el subdesarrollo entendido éste como un nivel por debajo del desarrollo y como la incapacidad para desarrollarse.

Las instituciones cubanas, a pesar de que evolucionaron en la dirección que lo hacían las naciones más desarrolladas del mundo, no podían ser capaces de impulsar un proceso de reforma sustancial de la economía cubana en el sentido del desarrollo que contribuyera a remover las estructuras que habían consolidado un sistema de inserción internacional subordinado y típico del subdesarrollo, porque esa reforma hubiera significado lesionar los intereses económicos no sólo de las clases dirigentes de la

¹¹⁵ Rodríguez, C. R. (1983, tomo 2: 63)

economía nacional sino también los intereses de los Estados Unidos, para los cuales Cuba era un apéndice económico y político.

CAPÍTULO 3

CUBA: INSERCIÓN INTERNACIONAL, DEPENDENCIA Y SUBDESARROLLO SOCIALISTA.

3.1. La Revolución Cubana y los cambios en la orientación de la política económica y las relaciones económicas internacionales. Del aislamiento relativo a la inserción en la economía socialista mundial.

La Revolución Cubana de 1959 produjo importantísimos cambios en la política, la economía y la sociedad cubanas. El análisis de sus causas, particularidades y consecuencias, en su más amplio sentido, rebasarían los alcances de este trabajo. Como resultado de la Revolución, colapsó el tipo de Estado y el sistema político que había caracterizado, en sus diferentes etapas, a la sociedad cubana durante las casi seis primeras décadas del siglo XX. El contenido de las primeras medidas económicas y sociales del gobierno surgido del proceso revolucionario tuvo un marcado carácter nacionalista y reivindicativo de la independencia y la soberanía nacional, lo cual le granjeó, desde fecha muy temprana, la animadversión del gobierno de los Estados Unidos y, en la medida en que se consolidó en el poder, también el rechazo de las élites económicas y empresariales del país. Posteriormente, y al calor de la evidente hostilidad de Estados Unidos, el Gobierno Revolucionario radicalizó sus posiciones e hizo evidente el signo socialista de las transformaciones de la sociedad cubana. En la medida en que se hizo evidente que el nuevo gobierno no recuperaría para el país la democracia representativa perdida tras el golpe de Estado de Batista, también encontró la oposición de diversos grupos democráticos que habían participado inicialmente en el proceso revolucionario pero que no compartían la conversión del mismo en un régimen comunista.

La Revolución Cubana provocó cambios fundamentales en el funcionamiento de la economía, en las condiciones de inserción internacional, en las prioridades del desarrollo, en las relaciones de propiedad, en la organización institucional, en el sistema político, así como en toda la organización de la sociedad. La orientación de estos cambios estuvo determinada, en última instancia, por la instauración de un régimen

comunista¹¹⁶, lo cual significó un cambio sustancial en las relaciones sociales de producción en el país.

Al analizar los problemas de la inserción internacional de Cuba en la etapa en la que se establecieron las relaciones socialistas de producción y su relación con el proceso de desarrollo económico, resulta conveniente destacar que los factores institucionales hacen las veces de elemento transversal en el análisis porque afectan tanto la estructura económica, como la estructura y orientación de las relaciones comerciales y el sistema monetario y financiero. En esta etapa, y precisamente debido a los cambios institucionales, la inversión extranjera directa no jugó papel alguno en la economía. Así, los cambios institucionales del país determinaron tanto la inserción económica de Cuba en la economía socialista mundial como la estrategia y los resultados del desarrollo económico.

3.1.1. Los cambios institucionales provocados por la Revolución Cubana de 1959 y su papel en la inserción internacional de Cuba.

La Revolución Cubana de 1959 impuso un nuevo sistema político, económico y social en el país. Tras un breve período de transformaciones de orientación nacionalista (1959-61) se avanzó rápidamente a la destrucción de las relaciones capitalistas de producción y la instauración de una economía socialista¹¹⁷ que significó, en la práctica, la estatización de la mayor parte de la propiedad sobre los medios de producción fundamentales.

En el orden político, la Revolución Cubana derrocó una dictadura militar que en 1952 había truncado un período de doce años de democracia política representativa, pero no restableció el sistema democrático a pesar de que este objetivo inicialmente prometido por su máximo líder Fidel Castro y plasmado en el programa del Movimiento Revolucionario “26 de Julio”¹¹⁸, fuera el que permitió a las fuerzas revolucionarias

¹¹⁶ El concepto de régimen comunista utilizado aquí se refiere al concepto de formación económico-social comunista y al régimen político implantado en la práctica del llamado “socialismo real”, el cual la teoría marxista consideraba estaba conformado por un período de transición al socialismo, una fase socialista y una fase comunista (ésta última ha quedado pendiente de realización práctica en el decursar de la historia tras la disolución del sistema socialista mundial).

¹¹⁷ Por economía socialista se entiende aquí aquella en las que predomina la llamada propiedad social sobre los medios de producción, en sus formas “estatal” y “cooperativa”. En resumen, ello significa una economía centralmente dirigida por un Estado en el que el Partido Comunista o sus diversas variantes en algunos países, ejerce el monopolio del poder político.

¹¹⁸ El Movimiento Revolucionario “26 de Julio” fue la agrupación política más importante en la lucha contra el régimen de Batista. Estaba dirigido por Fidel Castro y además de las diversas unidades guerrilleras, tenía una vasta red de células en las zonas urbanas.

contar con un apoyo inicial mayoritario por parte de la población cubana e incluso de importantes sectores de la burguesía, la clase media y los estamentos profesionales, opuestos a la dictadura. Amparado en el fuerte apoyo popular de entonces y en la política evidentemente agresiva del gobierno de los Estados Unidos, el nuevo régimen consolidó un sistema político de corte totalitario y autoritario¹¹⁹ en el que la fuente de poder ha residido en el carisma de su principal dirigente, en la existencia de un ejército revolucionario que había tomado el poder por las armas, en la constitución de un partido político único dirigente de la sociedad, y en el respaldo mayoritario de una población que veía en el nuevo régimen una nueva esperanza de eliminación de los vicios de la corrupción administrativa que habían caracterizado a los gobiernos precedentes, incluso en el breve período en el que el sistema democrático funcionó siguiendo el orden constitucional.

En estas condiciones se estableció un nuevo tipo de Estado en el que el llamado equilibrio de los poderes tradicionales de las democracias representativas fue reemplazado por un sistema en el que todos los poderes se integraban en uno sólo que, en la práctica, se subordinaba al centro del poder ejecutivo, esto es en el Gobierno Revolucionario, encabezado por Fidel Castro¹²⁰.

En el período 1959-60 se adoptaron una serie de medidas económicas que condujeron a la apropiación nacional de los principales recursos del país, produjeron efectos redistributivos en una sociedad que mostraba altos índices de desigualdad social, y que convirtieron al Estado cubano en el principal propietario de los medios de producción.

¹¹⁹ Se asume aquí la definición de régimen totalitario como aquel que se caracteriza por el control total del Estado respecto a la sociedad, la restricción de las libertades individuales, la no existencia de una separación y equilibrio de poderes, y la fusión práctica entre el Estado y el Partido político que ejerce el poder total. Un gobierno se reconoce como autoritario cuando todas las actividades sociales, políticas, económicas, intelectuales, culturales y espirituales se hallan supeditadas a los fines de los dirigentes y de la ideología dominante en el Estado (Arendt, 1982, t. III; Sartori, 1987)

¹²⁰ La Ley Fundamental, adoptada en febrero de 1959, en sustitución de los Estatutos Constitucionales del régimen de Batista, otorgaba al Presidente de la República la función ejecutiva, y al Consejo de Ministros, encabezado por el Primer Ministro, la función legislativa. En la práctica, Fidel Castro como Primer Ministro entre 1959 y 1976 (fecha en que asumió el cargo de Presidente del Consejo de Estado y del Consejo de Ministros que, de acuerdo con la Constitución de 1976 reúne las funciones de Jefe de Estado y Jefe de Gobierno) ejercía el poder ejecutivo del país, mientras el presidente Dorticós (1959-76) ejercía una función esencialmente protocolaria y, en la práctica, se subordinaba al Primer Ministro.

Las principales medidas adoptadas en ese período pueden resumirse en las siguientes¹²¹:

- a) Primera Ley de Reforma Agraria (1959) por medio de la cual se expropiaron los grandes latifundios y se repartieron tierras a más de 200 mil campesinos sin tierras;
- b) Nacionalización de las propiedades del capital extranjero y el gran capital nacional (1959-60). Esto ocurrió en dos etapas, una primera de intervención en la actividad de dichas empresas y posterior expropiación. Con esta medida, el Estado cubano se convirtió en dueño de la mayor parte de la tierra cultivable, de los ingenios y centrales azucareros, de las empresas industriales, de los principales hoteles, de la mayor parte del comercio interior minorista y mayorista, del comercio exterior y de la banca¹²²;
- c) Leyes mediante las cuales se reducen las tarifas telefónicas, los alquileres (en un 50%), los precios de los libros en los diversos niveles de enseñanza (entre un 25 y un 35%), las tarifas eléctricas, aumento de los sueldos de los empleados públicos y de los obreros agrícolas (1959);
- d) Ley de Reforma Urbana (1960), mediante la cual se expropió a los propietarios de bienes inmuebles adicionales a sus propias viviendas, convirtiendo dichos bienes en propiedad del Estado;
- e) Creación de una serie de organismos estatales para asumir la regulación de la actividad económica derivada de la expropiación de la gran propiedad capitalista extranjera y nacional¹²³. Así, en 1959 se constituye el Ministerio de Bienestar Social (integrado posteriormente al Ministerio de Trabajo), el Ministerio de Recuperación de Bienes Malversados (suprimido en 1960 e incorporado como Departamento del Ministerio de Hacienda), el Instituto Nacional de la Reforma Agraria (INRA); el Instituto Nacional de la Industria Turística (INIT); en 1960, se crean la Junta Central de Planificación (JUCEPLAN), el Banco para el Comercio Exterior, encargado del monopolio de las importaciones, el Instituto

¹²¹ Una profusa cronología de las medidas económicas de Cuba durante el período 1959-86 puede encontrarse en Rodríguez (1990: 229-262).

¹²² Los únicos bancos no nacionalizados entonces fueron los dos de propiedad canadiense, el Royal Bank of Canada y el Bank of Nova Scotia, los cuales viabilizaban las operaciones comerciales internacionales a través de sus casas matrices en dicho país. Posteriormente, ambos bancos fueron adquiridos por el Gobierno cubano, completándose el proceso de nacionalización total de la banca en Cuba.

¹²³ Las medidas de nacionalización de propiedades adoptadas entre 1959 y 1960 no alcanzaron entonces a la pequeña propiedad comercial y de servicios, la cual fue finalmente estatizada en 1968, como parte de la llamada “ofensiva revolucionaria”.

Cubano del Petróleo (ICP), para administrar las refinerías confiscadas a las firmas norteamericanas; en 1961, se crea el Ministerio de Industrias, con el objeto de dirigir y administrar el proceso de industrialización; el Ministerio de Comercio desaparece y se crea el Ministerio de Comercio Interior, para administrar la red comercial interna; y el Ministerio de Comercio Exterior, para ejercer el monopolio del comercio internacional; se disuelve el Ministerio de Agricultura y sus funciones pasan al INRA; se crea el Ministerio de Transportes (Rodríguez, 1990: 230-236).

A estas medidas, esencialmente económicas, se unieron otras de carácter eminentemente social y político que reforzaron el control del Estado en diversas esferas de la educación, la salud, la cultura y los medios de comunicación. Éstas significaron la nacionalización de los diversos medios de prensa escrita, las estaciones de radio y de televisión, así como de los servicios educativos y los servicios de salud pública ofrecidos en hospitales y policlínicos¹²⁴.

El proceso de estatización de la vida económica, política y social se desarrolló de forma acelerada en los primeros años que siguieron al triunfo revolucionario. En 1962, se nacionalizaron la mayoría de los establecimientos comerciales minoristas, integrándolos en una red estatal de tiendas de comestibles, vestido y productos electrónicos. En 1963, se había producido una Segunda Reforma Agraria, por medio de la cual se nacionalizaron las propiedades cuya extensión superaba las 67 hectáreas¹²⁵, con el objeto de eliminar las relaciones capitalistas de producción en el agro, mientras que el resto del sector agrario privado que se identificaba como pequeña producción campesina fue obligado a entregar su producción al sistema estatal de acopio, el cual imponía los precios y controlaba la distribución de dichos productos en el mercado. En 1963 también se nacionalizaron los fondos sociales privados integrándolos en un fondo único estatal de seguridad social y salud pública. El proceso de estatización de la vida económica concluyó finalmente en 1968 con la llamada Ofensiva Revolucionaria, que significó la nacionalización de alrededor de 58 mil pequeños comercios privados y todos los demás servicios en manos de privados.

¹²⁴ Las consultas médicas privadas se mantuvieron para el caso de médicos y odontólogos que ya las tenían establecidas, pero, los nuevos graduados de estas especialidades en la Universidad debieron firmar compromisos de no ejercicio privado de sus actividades profesionales.

¹²⁵ Una hectárea equivale a 10,000 m².

CUADRO 3.1.

ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD EN CUBA, 1960-68 (porcentajes).

	1960	1963	1968
Agricultura	37.0	70.0	80.0
Industria	85.0	95.0	100.0
Construcción	80.0	98.0	100.0
Transporte	92.0	95.0	100.0
Comercio minorista	50.0	75.0	100.0
Comercio mayorista	100.0	100.0	100.0
Comercio Exterior	100.0	100.0	100.0
Banca	100.0	100.0	100.0

Fuentes: Oleinik, Iván (1977) *Manual de Economía Política del Socialismo*. Edición de Ciencias Sociales, La Habana; A. Martínez (1964) “*El plan de la economía nacional para 1964*” en revista “Cuba Socialista”, número 31, La Habana; citados por Rodríguez, José Luis (1990: p. 279)

La adopción de estas medidas puso al nuevo gobierno en contra de los intereses económicos y políticos de los Estados Unidos, del gran capital cubano, e incluso de un sector considerable de la clase media empresarial, a lo que debe sumarse una parte de la intelectualidad cuando el control político se impuso, también, en la actividad creativa¹²⁶.

La respuesta de Estados Unidos a las medidas nacionalistas adoptadas por el gobierno cubano se orientó primero, a la presión económica, y después a la ruptura de todo tipo de vínculos económicos y políticos con el régimen cubano. Estados Unidos comenzó cerrando el acceso del gobierno cubano a los créditos de corto plazo con los que se financiaba el intercambio comercial, redujo primero y eliminó después, la cuota azucarera a Cuba, impuso el embargo económico sobre la isla prohibiendo todo tipo de comercio entre los dos países y, finalmente, rompió relaciones diplomáticas en 1960.

Desde los primeros tiempos, el nuevo gobierno cubano optó por la diversificación de sus relaciones económicas externas para reducir el nivel de dependencia respecto a los Estados Unidos, país con el que se concentraba de forma abrumadora el comercio exterior, así como las relaciones financieras internacionales (ver Capítulo 3). Sin embargo, este proceso se aceleró notablemente cuando el gobierno norteamericano decretó el embargo comercial sobre Cuba. Ello significaba la pérdida de su principal mercado para el azúcar cubano, el principal comprador de tabaco y demás productos de exportación; el principal suministrador de materias primas, maquinarias y bienes de consumo que importaba la isla, así como el principal suministrador de tecnología y

¹²⁶ Tras sostener tres reuniones con representantes de los intelectuales en la Biblioteca Nacional “José Martí” en junio de 1961, Fidel Castro pronunció su conocida frase: “Dentro de la Revolución, todo; contra la Revolución, nada” (Fornés-Bonavía, 2003: 220) que sería usada para reprimir cualquier manifestación intelectual que se enfrentara a los postulados revolucionarios.

recursos financieros para el funcionamiento del tejido industrial y agrícola del país. Frente a esa nueva realidad, Cuba debía enfrentar un traumático proceso de reinserción económica internacional.

Una vez definido el contexto político que caracteriza los primeros tiempos de la Revolución Cubana resulta útil analizar los cambios institucionales en los diversos planos en los que incide sobre la inserción económica internacional y su relación con el desarrollo.

El período analizado en este epígrafe marca el de la transformación de Cuba en una economía socialista, con un modelo similar al de los países comunistas de Europa Central y Oriental y Asia, conocidos en la literatura de los organismos internacionales como economías centralmente planificadas, en las que el plan centralizado sustituye al mercado como regulador de las proporciones de la economía y como asignador fundamental de recursos y factores productivos. Es en el período 1959 a 1972 que el país pasa del aislamiento relativo, impuesto por el embargo norteamericano y por la ruptura de relaciones económicas y políticas con los países de América Latina¹²⁷, con los cuales se empezaban a incrementar las relaciones comerciales a fines de los años 50's (Anexos 5 y 6), hacia una inserción dependiente de sus relaciones políticas con los países socialistas, especialmente aquellos que se encontraban en la órbita soviética.

La importancia de los aspectos institucionales en esta transformación será analizada a partir de los mecanismos de funcionamiento de la economía, la estrategia de desarrollo y la política económica y social en un sistema en el que el Estado está en condiciones de ejercer de forma abarcadora su capacidad de regulador consciente de la actividad económica y social del país.

3.1.1.1. El debate teórico sobre los mecanismos de funcionamiento de la economía socialista. La sustitución del mercado por el plan como mecanismo de regulación de la economía.

La estatización de la mayor parte de los medios de producción en la economía cubana se ajustó a la teoría y la práctica de la construcción de una economía socialista,

¹²⁷ Desde los primeros meses del triunfo revolucionario, el nuevo gobierno anunció su intención de apoyar el proceso revolucionario en América Latina, apoyó militarmente y envió tropas a combatir en diversos movimientos guerrilleros en Centro y Sur América, lo cual, unido a las presiones de Estados Unidos, provocó la expulsión de Cuba de los mecanismos de la OEA y la ruptura de vínculos diplomáticos y económicos de todos los países de la región, excepto México y Jamaica. Estas relaciones comenzaron a ser restablecidas a partir de la década de los 70's del siglo XX.

según la cual, una economía tiene carácter socialista, “si los medios de producción fundamentales son de propiedad social y no privada; si, en consecuencia, las relaciones entre los seres humanos en el proceso de económico se basan en la cooperación en el empleo de los medios de producción comunes y no en la explotación de los productores, dirigidos por los que poseen los medios de producción; si la cuota del producto que corresponde a los individuos y a los grupos se establece según el trabajo o según criterios sociales y no según la propiedad privada (Brus, 1969: 15).

Desde la Revolución Bolchevique en Rusia, la discusión principal sobre el funcionamiento de la economía socialista ha estado regida por la dicotomía entre el mercado y el plan, entre la centralización y la descentralización, como si resultaran aspectos absolutamente incompatibles y no como lo que podrían ser, elementos complementarios de un mismo fenómeno.

Este debate teórico se dio en Cuba desde los primeros años de establecimiento del poder revolucionario. Sin embargo, no era nuevo, sino que desde los inicios de la instauración del socialismo como régimen socio-económico se había dado, primero en la URSS y luego en los países de Europa del Este. En realidad, nunca fue un debate agotado y en la historia del sistema socialista de economía mundial se reeditaría en varias ocasiones. De ahí, la importancia de recogerlo en este trabajo.

En los primeros tiempos de la instauración del poder soviético, entre los principales teóricos y gestores de la política económica en la URSS dominaba la idea de que en el socialismo el producto del trabajo no tenía un carácter mercantil puesto que el objetivo de la producción era la satisfacción directa de las necesidades sociales, lo cual les llevaba a considerar sólo el valor de uso de los bienes y no su valor pecuniario. Nicolai Bujarin y Evgueni Preobazhenski¹²⁸ fueron, entonces, los principales defensores teóricos de una política económica basada en la coerción, las expropiaciones y la idea de que el Estado podía organizar la producción sin necesidad de que exista un sistema de relaciones mercantiles. El consenso teórico, entonces, estaba orientado hacia una visión según la cual el Estado estaba en capacidad de asumir todas las funciones ligadas

¹²⁸ Bujarin (1888-1938) y Preobrazhenski (1886-1937), dos destacados teóricos y dirigentes del partido bolchevique fueron víctimas de las purgas stalinistas de los años treinta y ejecutados durante los llamados “procesos de Moscú”.

a la organización social de la producción, distribución y consumo (Kolakowski, 1985, t.3: 40).¹²⁹

Este tipo de política económica sería adoptada por el gobierno soviético en los primeros años de la instauración del régimen comunista y que coincidió con el período de guerra civil (1918-1920) y conocido en la literatura histórica y teórica como “comunismo de guerra”. El libre comercio era asociado al capitalismo y la lucha contra este sistema, tenía su expresión económica en la lucha contra el mercado.¹³⁰ El efecto inmediato de este tipo de políticas fue una reducción notable de la producción agrícola y la generalización de hambrunas con el consiguiente efecto político nocivo. En consecuencia, Lenin, entonces jefe del Gobierno soviético, aceptó la necesidad de que el socialismo coexistiera con una larga etapa de persistencia de las relaciones mercantiles en las que el mercado jugaría un papel en el funcionamiento económico, si bien subordinado de alguna manera al plan. Estas nuevas consideraciones fueron el sustento teórico de la Nueva Política Económica (NEP)¹³¹.

El paso a la NEP, como consecuencia del fracaso del “comunismo de guerra”, condujo a cambios significativos en el pensamiento económico de la época con la aparición de una corriente que defendía la idea de concebir al mercado como mecanismo particular del plan. Así, la gestión económica se concebía como el mecanismo de dirección de la economía que condujera al máximo resultado con un mínimo de gastos. Sin embargo, para muchos economistas en posiciones de dirección de la economía soviética de entonces, el paso al reconocimiento de la necesidad del intercambio mercantil y el restablecimiento de las relaciones monetarias constituía un “repliegue táctico”¹³² que no necesariamente significaría que se mantuviera para siempre, es decir, como si resultara “un mal necesario”. El mercado podría actuar,

¹²⁹ Las principales obras de ambos autores que representan su pensamiento común anterior a la N.E.P. son, de Bujarin (1920) *La economía política del período de transición*, y de Bujarin y Preobrazhenski (1919) *El ABC del comunismo*.

¹³⁰ En las Obras Completas de V. I. Lenin pueden encontrarse referencias que identifican el libre comercio de cereales con los intereses del capitalismo y de Kolchak y Denikin (jefes de los ejércitos rusos blancos que se enfrentaron al régimen bolchevique). Ver Kolakowski, t. II, 1985: 472-475.

¹³¹ La Nueva Política Económica (NEP) consistió en un grupo de medidas de reforma hacia el mercado instauradas por el régimen soviético para estimular el crecimiento de la producción y atraer políticamente al campesinado, afectado por las desastrosas medidas del Comunismo de Guerra. Entre las medidas más importantes pueden destacarse: concesiones al capital extranjero en Rusia, ayudas a las cooperativas, arrendamientos de fábricas estatales a empresarios privados, autorización al comercio privado, mayor autonomía en la gestión económica de las empresas estatales en el uso de sus recursos financieros y materiales y en la introducción de incentivos económicos en la producción. Para un interesante análisis de la NEP ver Palazuelos (1990: 52-56) y Service (2000: 129-151)

¹³² Pueden mencionarse, entre los más destacados, al entonces presidente del GOSPLAN, G. Krizhanovski y a S. Strumilin (Brus, 1960: 63)

entonces, de forma limitada, de manera que su natural tendencia a la espontaneidad resultara restringida por los efectos de la planificación hasta que ésta le reemplazara definitivamente como mecanismo de funcionamiento económico.

La NEP demostró, en la práctica, la mayor posibilidad de adaptación y la mayor eficiencia de las economías privadas en comparación con las empresas estatales. Este hecho, llegó a ser considerado como un peligro para el desarrollo de la economía socialista y para el poder soviético, lo cual explica que en los años treinta, bajo el liderazgo de Stalin, se produjo el fin de la NEP y el retorno al predominio de los métodos administrativos y coercitivos de dirección económica y que tuvieron su expresión práctica en la industrialización acelerada y la colectivización forzosa de la agricultura¹³³.

En las nuevas condiciones económicas impuestas por la NEP, se produjo, a mediados de la década de los años veinte, el conocido debate de la Academia Comunista sobre los mecanismos de regulación de la economía socialista, el contenido de la planificación y el carácter de las proporciones, y que se inició con la publicación del libro de Preobrazhenski *La Nueva Económica*. Contra las tesis de Preobrazhenski polemizó, entonces, Bujarin¹³⁴.

Los principales aspectos del debate tenían que ver con el papel de la ley del valor y las relaciones mercantiles en el socialismo y con la teoría del desarrollo socialista y los mecanismos a través de los cuáles debía lograrse.

La posición de Preobrazhenski era que las relaciones mercantiles en la esfera de la propiedad estatal tenían un carácter formal y ajeno a ésta y se derivaban de las relaciones recíprocas de la esfera estatal con la economía privada (Preobrazhenski, 1926: 166-167). Respecto al desarrollo, Preobrazhenski expone su teoría sobre la “acumulación primitiva socialista”, según la cual, en los países atrasados en los que se construía el socialismo había que crear las condiciones para un desarrollo económico basado en la industrialización acelerada, para lo cual era necesario conseguir una alta tasa de acumulación, que no necesariamente respetara las proporciones del mercado. Era necesario priorizar las ramas de la industria pesada que aseguraran la producción de maquinarias de todo el sector industrial. Para lograrlo, sería necesario obtener recursos

¹³³ Aunque nunca se reconoció oficialmente, en la práctica, la estrategia de industrialización acelerada en la URSS siguió las pautas sugeridas por Preobazhensky en “La Nueva Económica”.

¹³⁴ Bujarin no participó en las discusiones verbales en la Academia Comunista pero publicó un artículo en Pravda, diario del Partido Comunista, titulado “*Observaciones críticas sobre el libro del camarada Preobrazhensi – La Nueva Económica*” en el que fundamentó su crítica a las posiciones de Preobazhensi.

mediante intercambio no equivalente, extrayendo éstos de la producción campesina, que había sido uno de los sectores más beneficiados en términos de ingresos durante la NEP. En la práctica, ello significaba que el Estado, al controlar los precios en la economía socialista, debía imponer precios altos (por encima del valor) a los productos industriales que demandara el campesinado, produciendo, en la práctica una especie de redistribución de rentas del campo a favor de la industrialización. En resumen, el contenido fundamental de la ley de la acumulación primitiva socialista, podría definirse como “la formación de proporciones de intercambios y, correlativamente, de una estructura de división social del trabajo distintos a los que se formarían como consecuencia de la acción...de las fuerzas del mercado” (Brus, 1960: 71).

Bujarin era partidario de que la ley del valor dejaba de funcionar como regulador espontáneo de la economía socialista, lo cual no significaba, necesariamente, que dejara de actuar como regulador particular dentro de la planificación. Para Bujarin, en el socialismo, la ley del valor se transforma en ley de la proporcionalidad en la distribución del trabajo social, es decir, en la ley económica que asegura el equilibrio de la economía (Brus, 1960: 72). En ese sentido, el plan no debería infringir las proporciones que establece el mercado, por lo cual resultaba erróneo establecer intercambios no equivalentes entre la ciudad y el campo, o incluso entre diversas ramas de la industria, a riesgo de amenazar las condiciones normales de reproducción de las diversas ramas de la industria y las empresas, así como las relaciones necesarias entre la industria y la agricultura. La perturbación de las interdependencias económicas que aseguran el equilibrio económico podían, según Bujarin, afectar el equilibrio político del país.

Mientras Preobrazhenski defendía el desarrollo a partir de la ruptura del equilibrio y las proporciones entre los sectores industrial y agrícola y al interior de la industria misma, Bujarin era partidario de un desarrollo equilibrado, a partir de la detección, a través del plan, de la conexión adecuada entre las diversas ramas de la economía. El camino que proponía Preobrazhenski conducía necesariamente hacia una transformación drástica de la estructura económica a favor de la industrialización, lo cual significaba, en aquellos tiempos, la adopción de métodos administrativos de gestión, mientras que las ideas de Bujarin estaban más orientadas hacia cambios estructurales más lentos, impuestos por la evolución de las proporciones económicas objetivas.

Como quiera que el socialismo se había impuesto en un país con una economía relativamente atrasada y, en ese período, relativamente aislada de los principales centros financieros del mundo, había un consenso en la dirección política en el sentido de que el desarrollo económico pasaba, necesariamente, por el desarrollo industrial en condiciones de relativo aislamiento económico del mundo, ausencia de tecnología, escasez de fuerza de trabajo calificada y escasos recursos financieros. Ello supuso un alto nivel de centralización de los recursos económicos y en la decisión de aplicar mecanismos de regulación consciente en la dirección económica. Posteriormente, esta misma situación se repetiría en la mayor parte de países en los que se estableció un sistema semejante. Este fenómeno, unido a las condiciones políticas particulares en las que se estableció el sistema institucional y político en la URSS bajo el stalinismo determinó que el modelo de desarrollo adoptado fuera uno basado en un alto nivel de centralización.

El modelo centralista caracterizó el funcionamiento de la economía socialista soviética y de los países en los que se impuso el socialismo después de la Segunda Guerra Mundial¹³⁵ hasta que se produce un nuevo debate teórico y político en la década de los años sesenta del siglo XX. Fue bajo el stalinismo que se estableció la práctica de elaborar planes quinquenales en los que se trazaban las directrices fundamentales del desarrollo.

El modelo centralista, según Brus (1960: 86-104) se podría caracterizar por los siguientes rasgos: 1) la concentración, en principio, de todas las decisiones económicas (aparte de los actos individuales de elección en el campo del consumo y de la ocupación) a nivel central; 2) carácter jerárquico de los planes y sistema vertical de relaciones entre las diversas administraciones del aparato económico; 3) forma imperativa de transmisión de las decisiones del nivel superior al inferior; 4) predominio del cálculo económico y de la planificación en magnitudes naturales (físicas); 5) función pasiva de la moneda en el ámbito de la propiedad estatal (es decir, en las relaciones entre los órganos de la administración económica y las empresas socialistas y en las relaciones entre las empresas socialistas).

En términos generales, la economía socialista de planificación centralizada se puede definir como aquella en la que el Estado: es el principal propietario de los medios

¹³⁵ La excepción principal al modelo centralista en el sistema socialista antes de los años sesenta fue el llamado modelo de autogestión socialista adoptado en Yugoslavia, bajo el gobierno de Josip Broz Tito a partir de la década de los 50's y que alcanzó su mayor auge durante las décadas de los años 60's y 70's.

de producción fundamentales y obtiene por ello rentas monopólicas; administra las empresas de su propiedad a través de diversos organismos centrales y territoriales; distribuye los recursos financieros y laborales, así como tecnológicos de manera centralizada; establece centralizadamente los precios y salarios; se convierte en el único inversionista; controla monopólicamente el comercio exterior y la actividad bancaria.

En contraposición a este modelo, la teoría económica socialista esbozó el llamado modelo descentralizado que, en su versión más radical, se instauró en la Yugoslavia de Tito (modelo de autogestión socialista) y en su versión moderada se adoptó en la mayor parte de países socialistas europeos a partir de las reformas de los años sesenta del siglo XX.

El modelo descentralizado se caracterizaba por el uso de los mecanismos de mercado como elemento regulador, sin abandonar la planificación. En términos generales, puede caracterizarse a partir de los siguientes rasgos: 1) las decisiones económicas se adoptan a diferentes niveles, en los que se identifican dos niveles fundamentales: a) el nivel de decisión central, y, b) la empresa socialista o el consorcio de empresas; 2) relativa independencia económico-administrativa de las empresas socialistas; 3) la planificación central se ocupa de los principales agregados económicos y de las directrices generales del desarrollo, las direcciones principales de inversión, mientras que la planificación empresarial decide las principales variables microeconómicas; 4) el cálculo económico y la planificación a los diferentes niveles se lleva a cabo en magnitudes monetarias; 5) función activa de la moneda en todos los ámbitos de las relaciones económicas.

Durante el largo período del stalinismo el modelo predominante de la economía soviética fue el centralista. La estrategia de desarrollo contenida en los planes quinquenales se basó en la industrialización acelerada y, en efecto, se utilizó a la economía campesina como fuente primaria de acumulación, unida a una baja tasa de consumo por parte de la población en general, que se tradujo en difíciles condiciones de vida. Después de la Segunda Guerra Mundial, en otros países europeos en los que se estableció el régimen comunista, el sector privado mantuvo un espacio relativamente importante en actividades agrícolas y/o de servicios también los mecanismos de acción de la ley del valor y de las relaciones de mercado se mantuvieron fuertemente limitados por las decisiones de regulación consciente de la economía desde los respectivos centros de poder, con el consiguiente desprecio por las condiciones reales que imponía la confrontación entre la oferta y la demanda.

También en estos países se estableció una estrategia de desarrollo basada en la industrialización acelerada y se adoptaron los mecanismos de dirección económica que ya existían en la URSS.

La adopción de un modelo de planificación centralizada se correspondía con las características institucionales del sistema político totalitario y autoritario, en el que no había espacio real para el debate de ideas y menos para una confrontación política abierta sobre cuestiones relacionadas con el desarrollo económico.

En los años sesenta, se abrió un nuevo debate entre los economistas de los países socialistas y en los que participaban otros economistas marxistas de Occidente sobre el papel del mercado y de las relaciones monetario-mercantiles en el socialismo, así como en torno a la estrategia de desarrollo socialista. El punto de partida, lo constituyó el artículo del economista soviético Evsei Liberman¹³⁶ “Plan, beneficio, primas”, publicado en 1962, acerca de la necesidad de elevar la eficiencia productiva y la rentabilidad de las empresas socialistas a través de mecanismos de autonomía empresarial y estimulación económica de los trabajadores. Diversos autores pertenecientes a los países socialistas europeos participaron activamente en este debate, destacándose especialmente, el checo Ota Šik, los polacos Włodzimierz Brus y Czesław Bobrowski y el yugoslavo Edward Kardelj, entre otros, que propugnaban la adopción de reformas económicas que condujeran a una mayor descentralización de las decisiones económicas e introducción de los mecanismos de mercado. Este debate tuvo también repercusión entre los teóricos marxistas de Occidente y motivó la aparición de importantes contribuciones como las de Charles Bettelheim, Paul Baran, Paul Sweezy y Leo Huberman, entre otros.

El nuevo debate respondía a la relativa apertura establecida tanto en la URSS como en otros países socialistas europeos a partir del llamado proceso de “desestalinización” en la segunda mitad de la década de los años cincuenta del siglo XX, así como a la evidencia de problemas relativos a la eficiencia productiva, la rentabilidad financiera y la calidad de la producción que se hacían evidentes en estas economías en la década de los años sesenta.

¹³⁶ Evsei Liberman (1897-1983) fue profesor de la Universidad de Járkov. Su artículo “Plan, beneficios y primas”, publicado en Pravda en 1962 fue la base del debate académico y político a partir del cual se establecieron las reformas económicas de 1965. Liberman proponía la necesidad de establecer nuevos métodos de planificación basados en la idea de un nuevo “centralismo democrático” que incluyera la autonomía en la gestión de las empresas socialistas.

Se advertían una serie de efectos negativos de la aplicación de un modelo centralizado en las economías socialistas, entre los que pueden destacarse: 1) la rigidez de la producción, expresada en falta de correspondencia entre las estructuras de la oferta y la demanda y la calidad de la producción; 2) costos materiales excesivos, derivados de la preponderancia de indicadores materiales sobre los financieros; 3) desinterés de los productores por el progreso técnico; 4) desarrollo desigual y desproporcionado de diversas ramas de la economía nacional; 5) insuficiente sistema de incentivos económicos de los productores; 6) burocratización del aparato administrativo y económico; 7) distorsiones en los sistemas de precios relativos domésticos y entre los precios relativos domésticos e internacionales.

Todo ello llevó a considerar la necesidad de una reforma económica basada en el reconocimiento de la acción de la ley del valor en la economía socialista y de la necesidad de existencia de relaciones monetario-mercantiles, no sólo en el período de transición sino en el sistema socialista propiamente dicho, a la necesidad de otorgar autonomía económica a las empresas, introducir mecanismos económicos para incentivar la productividad y la calidad de la producción, manteniendo sin embargo, la primacía de la planificación central como mecanismo de funcionamiento de la economía.

En el caso cubano, desde los primeros momentos en los que se proclama el carácter socialista de los sistemas político y económico¹³⁷ se abre el debate teórico en torno a los mecanismos de funcionamiento de la economía, así como el alcance de la planificación y el mercado en la misma. Este debate alcanzaría a la estrategia de desarrollo y a la política económica¹³⁸. El centro de la polémica estuvo, al igual que en otros países socialistas en torno a la vigencia o no de la ley del valor en las condiciones del socialismo, a la esfera de acción de la misma, al papel de las relaciones monetario-mercantiles en el socialismo, al alcance de la planificación, a las relaciones entre la planificación y el mercado, así como el papel de la moneda. El hecho de que en Cuba, en los inicios de su construcción socialista se diera un debate de esta naturaleza en los años sesenta, demuestra que la discusión, que llevaba casi cuarenta años en la URSS no estaba aún agotada.

¹³⁷ La definición del carácter socialista de la Revolución fue proclamada públicamente por Fidel Castro en abril de 1961 a raíz de la invasión anticastrista, apoyada por Estados Unidos, por Bahía de Cochinos. El período anterior a la fecha, ha sido definido por la literatura marxista cubana como de revolución “nacional-liberadora” para establecer el énfasis en medidas nacionalistas y de recuperación de la soberanía nacional sobre los recursos económicos.

¹³⁸ Aspecto que será tratado en el epígrafe 4.1.1.2.

El debate en Cuba tuvo lugar, fundamentalmente, entre 1963 y 1964 e involucró, entre otros a Ernesto “Che” Guevara, uno de los principales comandantes guerrilleros de la Revolución Cubana, y, en aquel entonces, Ministro de Industrias y miembro del Secretariado de la Dirección Nacional de las Organizaciones Revolucionarias Integradas (ORI)¹³⁹, Luis Álvarez Rom, entonces Ministro de Hacienda, el comandante Alberto Mora, ministro de Comercio Exterior durante la etapa del debate, Carlos Rafael Rodríguez¹⁴⁰, proveniente de la dirección del Partido Socialista Popular, miembro también de la Dirección Nacional de las ORI, entonces presidente del Instituto Nacional de la Reforma Agraria (INRA), Marcelo Fernández, dirigente de las ORI proveniente del Movimiento “26 de Julio” y entonces Presidente del Banco Nacional de Cuba y posteriormente Ministro de Comercio Exterior durante varias décadas, así como los renombrados teóricos marxistas, Charles Bettelheim y Ernest Mandel.

Un examen profundo del debate de los años sesenta en la economía cubana excede las posibilidades y objetivos de este trabajo y posee material suficiente para un trabajo específico. Sin embargo, en aras de satisfacer el objetivo de analizar los cambios institucionales producidos en los primeros años de existencia de la Revolución Cubana, se tratará de agrupar, de manera sucinta, las diversas posiciones discutidas en dicho debate, quizá el único que se desarrolló de manera abierta y libre en la historia de la Revolución Cubana, y en el que no resultaba definitiva la jerarquía política de quien defendiera tal o cual posición.

¹³⁹ Las ORI fueron el partido político, de orientación socialista, creadas en 1962 con el objeto de fusionar el Movimiento Revolucionario “26 de Julio” (que nucleaba al grupo dirigente de la Revolución, tanto en la Sierra Maestra como en las ciudades), el Directorio Revolucionario “13 de marzo” (organizado fundamentalmente por los líderes estudiantiles que operaron el frente guerrillero en la Sierra del Escambray) y el Partido Socialista Popular (comunistas). Mientras existieron las ORI (convertidas posteriormente en Partido Unido de la Revolución Socialista de Cuba, PURSC, (antesala del Partido Comunista de Cuba, refundado en 1965) entre 1962-65, el Secretariado era el órgano ejecutivo principal de dicho partido.

¹⁴⁰ Carlos Rafael Rodríguez (1913-1997), abogado y economista. Dirigente estudiantil revolucionario, dirigente nacional del viejo Partido Comunista de Cuba (denominado posteriormente en diversas épocas Unión Revolucionaria Comunista y Partido Socialista Popular). Después del triunfo de la revolución fue Director del periódico *Noticias de Hoy* (1959-62), fue el primer director de la nueva Escuela de Economía de la Universidad de La Habana (1961-1962), ministro-presidente del INRA (1962-1965), ministro de Gobierno (1965-1972), viceprimer ministro cargo de las relaciones internacionales y la cooperación económica (1972-1976), vicepresidente del Consejo de Estado y del Consejo de Ministros (1976-93). También fue miembro de la Dirección Nacional de las ORI y del PURSC (1962-65), miembro del Comité Central del PCC desde 1965 hasta su muerte, miembro del Secretariado (1965-1976), y miembro del Buró Político (1976-1997). Ha sido autor de numerosas obras dedicadas a los problemas del desarrollo económico y a las relaciones económicas internacionales de Cuba, así como a problemas teóricos del socialismo y de la economía mundial.

Por una parte, un grupo de dirigentes, entre los cuales formaban parte, Carlos Rafael Rodríguez, Alberto Mora y Marcelo Fernández, eran partidarios del reconocimiento de la vigencia de la ley del valor, así como de la necesidad del uso de relaciones monetarias y mercantiles en el funcionamiento de toda la economía socialista cubana, incluso en las relaciones inter-empresariales, reconocían la importancia de la planificación como regulador fundamental de este tipo de economía, y eran partidarios del empleo del Cálculo Económico como mecanismo de funcionamiento de la economía, según el cual, las empresas socialistas debían regirse por criterios financieros en su gestión y debían resultar rentables financieramente, además de satisfacer las necesidades sociales previstas en la planificación. Por otra parte, Ernesto Guevara y Luis Álvarez Rom, eran partidarios de reconocer sólo parcialmente la vigencia de la ley del valor en el socialismo, toda vez que ésta debía ser sometida a la acción de la ley de la planificación de la economía nacional, partiendo de la existencia dominante de la propiedad estatal sobre los medios de producción, concebían la economía nacional como una gran empresa, entre cuyas áreas no debían existir relaciones mercantiles, sino simples trasposos físicos de productos, eran partidarios del énfasis en estímulos morales en el desarrollo de la producción, y defendieron el uso del Sistema Presupuestario de Financiamiento, como mecanismo de dirección de la economía.

Los efectos del debate se sintieron en la forma en que funcionó la economía cubana en los primeros años sesenta. En la práctica, coexistieron durante un tiempo, dos sistemas de dirección de la economía, el Sistema Presupuestario de Financiamiento en la mayor parte de la industria, y el Cálculo Económico en la agricultura, el comercio exterior y una pequeña parte de la industria. Mesa Lago (1990: 47-48) estima que el sistema presupuestario funcionó en, aproximadamente, el 69% de las empresas estatales cubanas, mientras que el cálculo económico fue empleado en alrededor del 31% restante.

El debate no se consideró agotado, sin embargo, el reconocimiento de la posibilidad de utilizar el Sistema Presupuestario de Financiamiento como mecanismo de dirección en la industria se basaba en el criterio de que la industria era completamente propiedad estatal y por ello, podría considerarse como una sola empresa, al interior de la cual no tenía sentido la existencia de relaciones mercantiles. En la agricultura, por su parte, coexistían la propiedad estatal con las propiedades cooperativa y privada (aunque ésta última significativamente reducida) y, en tales

condiciones, se reconocía la necesidad de relaciones monetarias y mercantiles entre las empresas de distinta forma de propiedad e incluso entre las empresas pertenecientes al sector estatal. En 1965, el entonces Presidente de la República, Osvaldo Dorticós Torrado, asumió la dirección de la Junta Central de Planificación, que se había convertido en el principal centro de dirección económica del país, mientras que el entonces Primer Ministro, Fidel Castro, asumió la dirección del INRA. En esas circunstancias, y estando Ernesto Guevara fuera de Cuba y por tanto, fuera de su posición de Ministro de Industrias¹⁴¹, la dirección de la economía cubana quedó centralizada en el más alto nivel de dirección del país.

En el fondo, Fidel Castro, que no había participado en la polémica sobre los mecanismos de dirección económica, era más cercano a los postulados de Guevara, sobre todo en lo concerniente a la necesidad de centralizar las decisiones económicas y en el no reconocimiento de los instrumentos económicos de incentivación económica, por considerarlos ajenos a la moral comunista que debería caracterizar a la nueva sociedad. A ello, debe sumarse su excesivo voluntarismo, que ha dejado su impronta tanto en la política económica, como en los mecanismos de dirección de la economía.

Las condiciones en las que se había producido la eliminación de la propiedad privada capitalista y la pequeña y mediana propiedad privada en Cuba (con la excepción de los vestigios de pequeña producción campesina totalmente controlada por el Estado) creó las condiciones para establecer un centro socio-económico único, mediante el cual se dirigiría y controlaría todo el proceso económico. Ello facilitó la primacía del modelo centralista en la economía cubana, justificado por la necesidad de realizar economías de recursos en condiciones externas sumamente desfavorables, debido a la presión ejercida desde los Estados Unidos.

Sin embargo, en la medida en que se desmontaron los mecanismos de funcionamiento de la economía de mercado, la planificación de la economía nacional no lograba asegurar una organización eficiente de la economía nacional. La introducción de la planificación presentaba varios obstáculos, entre los que pueden mencionarse: 1) la escasez de personal técnico debidamente calificado y la falta de tradición en la planificación macroeconómica; 2) el desconocimiento, por parte de los

¹⁴¹ Guevara renunció oficialmente a todas sus responsabilidades como Ministro de Industrias y en la dirección nacional del Partido, en carta abierta dirigida a Fidel Castro, cuando sale de Cuba para participar en diversos movimientos guerrilleros, primero en África y finalmente en Bolivia, donde pierde la vida en octubre de 1967.

gestores económicos, de las proporciones macroeconómicas fundamentales de la economía cubana; 3) el desconocimiento de las condiciones económicas que influían en la formación de precios; 4) la falta de correspondencia entre los planes sectoriales, que provocaba escasez de insumos, proyectos inconclusos, y excedentes de productos no vendibles; 5) la existencia de administradores leales políticamente al régimen, pero desconocedores de la actividad económica que administraban a diferentes niveles, especialmente en el caso de las unidades básicas; y, 6) la atención prioritaria que, por orientación expresa de Fidel Castro, se daba a proyectos especiales que pasaban por encima de la planificación estatal y que obligaba a abandonar objetivos previamente planificados.

El desprecio por el mercado y la sobrevaloración de las posibilidades del Estado de asegurar la conducción de la economía llevó a una serie de decisiones institucionales que contribuyeron significativamente a desordenar el panorama económico del país, especialmente durante el período 1966-70.

- En 1966 se suprimió el Ministerio de Hacienda y todas sus funciones fueron repartidas entre la Junta Central de Planificación (JUCEPLAN), el Banco Nacional de Cuba, el Ministerio de Educación y el Ministerio de Justicia.
- Se desarticularon tanto los mecanismos de Cálculo Económico como del Sistema Presupuestario de Financiamiento, que aseguraban condiciones mínimas de asignación y control de los recursos materiales, financieros y humanos (CEPAL, 2000: 62).
- Se abandonó el uso del cálculo monetario y de los mecanismos de mercado en la agricultura y el comercio.
- Se eliminaron los cobros y pagos entre las empresas estatales, con lo cual se debilitó la disciplina financiera.
- Se sustituyó el Sistema Nacional de Contabilidad por un Sistema de Registro Económico que adolecía de serias imperfecciones (CEPAL, 2000: 62).
- En la planificación se hizo énfasis en las magnitudes físicas, despreciando los criterios de costo y de valor monetario.

- Se abandonó la práctica de construir y ejecutar un presupuesto del Estado, con lo cual se perdió el control financiero sobre la actividad económica del país.
- Las asignaciones monetarias se producían desde el nivel central para el pago de salarios y para las transacciones entre las empresas estatales y el reducido sector privado, especialmente campesino.
- En 1967 se extingue el Ministerio de Industrias y se crean tres organismos nuevos, los Ministerios de Industria Básica, de la Minería y Metalurgia, y de la Industria Ligera. Antes, en 1964 se había creado el Ministerio de la Industria Azucarera y en 1965, el Ministerio de la Industria Alimenticia. Esto, lejos de representar una descentralización, se tradujo en una multiplicación de los mecanismos burocráticos de dirección en la actividad industrial.

En términos generales, la dirección política cubana estaba persuadida de que era posible violentar el proceso de transformación de la sociedad en una sociedad comunista en la que el dinero y las relaciones mercantiles carecían, supuestamente, de fundamento. Dieron prioridad a las consideraciones morales sobre las materiales en la conducción de la economía, con lo cual se produjo el efecto adverso al perseguido. La economía se desorganizó totalmente, se rompieron las proporciones macroeconómicas fundamentales y se generalizó la escasez de bienes y servicios.

3.1.1.2. Los problemas relacionados con la estrategia de desarrollo y la política económica y social y su relación con la inserción económica internacional. De la industrialización acelerada al énfasis agrícola.

Para la dirección revolucionaria cubana la definición de una estrategia de desarrollo se convirtió en una prioridad, casi desde el mismo comienzo de su gestión del poder. Este tema ha ocupado por varias décadas la labor de los medios académicos y los círculos políticos del país.

Carlos Rafael Rodríguez (1960: 158-161) señalaba que la economía cubana padecía de al menos siete características negativas al triunfar la revolución, a saber: 1) una economía agraria subdesarrollada, en momentos en que la industria es la base del progreso mundial; 2) la economía agraria atrasada reforzaba no sólo el atraso

económico, sino también social, porque era basada en el latifundio; 3) la existencia del desempleo y el subempleo en magnitudes considerables en la economía nacional¹⁴²; 4) el carácter abierto de la economía cubana, que la hace altamente dependiente de las importaciones, mientras que su capacidad para aumentar exportaciones está limitada por debilidades estructurales; 5) país monoexportador y monoprodutor; 6) alta concentración de las relaciones comerciales externas en el mercado norteamericano, lo cual reforzaba la dependencia externa respecto a ese país; 7) el dominio extranjero de importantes sectores y ramas de la economía nacional.

La apuesta por un sistema económico basado en la planificación centralizada, unido al hecho irrefutable de que se pretendían instaurar las relaciones socialistas de producción en un país subdesarrollado y dependiente, imponía la necesidad de trazar una determinada estrategia de desarrollo.

El debate en torno a la estrategia de desarrollo se centró en si ésta debía basarse en la industrialización acelerada o en un proceso más lento, que dependiera de las ramas tradicionales que determinaban la inserción internacional del país, lo cual en cierta medida revivía el viejo debate soviético de los años veinte.

En el seno de la dirección cubana se mezclaban concepciones del desarrollo económico que provenían tanto del desarrollismo cepalino y del marxismo oficialista soviético. Así, la concepción inicial del desarrollo económico en Cuba, se concebía el desarrollo a partir de tres elementos principales: 1) la industrialización acelerada del país, basado en la industria pesada; 2) la diversificación de la agricultura; y 3) la sustitución de importaciones con la producción nacional (J. L. Rodríguez, 1990: 81).

En correspondencia con ello, la política económica y social adoptó, como objetivos principales: 1) generar un cambio fundamental en la estructura económica dependiente de la economía cubana, caracterizada por la monoproducción y monoexportación; 2) lograr un ritmo más dinámico de crecimiento de la economía nacional; 3) establecer una mayor equidad en la distribución de la riqueza; 4) eliminar el desempleo y subempleo; 5) combatir la inflación; 6) diversificar las relaciones económicas externas del país; y 7) abordar, de manera prioritaria, la solución de problemas sociales urgentes, especialmente en relación con la educación, la salud, la seguridad social y la vivienda. Todo ello, en el marco de un objetivo general de asegurar un desarrollo económico y social del país.

¹⁴² De acuerdo con C. R. Rodríguez en 1957, el desempleo podía calcularse en 13,5% de la población económicamente activa y el subempleo en 13.3%. Cálculos del autor con base a la información citada.

La industrialización se consideraba la solución para romper con la estructura agraria atrasada y subdesarrollada que caracterizaba a la economía cubana. La industria pesada, orientada principalmente a la construcción de maquinarias, se consideraba, en aquel entonces, la opción más segura para la construcción de lo que la teoría marxista-leninista denominaba la “base técnico-material del socialismo”, puesto que significaría la posibilidad de desarrollar otras ramas de la industria. Por otra parte, mediante la industrialización se pretendía romper la tradicional dependencia externa de la importación de bienes de capital y de bienes de consumo industriales que afectaban la balanza de pagos del país.

El proyecto de desarrollar una industrialización acelerada en el país, requería de un gran esfuerzo inversionista, por lo cual resultaba imprescindible aumentar la tasa de acumulación en la economía, esto es, la parte correspondiente a la nueva inversión en el Ingreso Nacional creado. Ello se traduciría, necesariamente, en una reducción de la tasa de consumo, con el consiguiente efecto negativo sobre el nivel de consumo de la población.

Por otra parte, no se consideraban adecuadamente los límites objetivos que obstaculizaban la posibilidad de desarrollar una industrialización acelerada en la economía cubana. Entre estos límites, pudieran señalarse los siguientes: 1) la reducida escala del mercado cubano no aseguraba la demanda efectiva necesaria para un desarrollo de esta naturaleza, a lo cual debe sumarse la escasa posibilidad de vender productos industriales cubanos en el mercado mundial; 2) el país carecía de materias primas suficientes para asegurar el desarrollo de este tipo de producciones¹⁴³; 3) la ruptura de los vínculos económicos tradicionales (que será analizada en profundidad en el epígrafe correspondiente) motivada por la ruptura de las relaciones económicas y políticas con los Estados Unidos y la escasez de crédito internacional que enfrentaba el nuevo gobierno limitaban la posibilidad de obtener los recursos financieros y tecnológicos de avanzada, necesarios para abordar una revolución industrial de esta magnitud; 4) la opción de adquirir maquinarias y equipos industriales procedentes de la URSS, Alemania Oriental, Checoslovaquia u otros países socialistas no resultaba óptima desde el punto de vista tecnológico, puesto que, en términos generales, se trataba de equipos obsoletos y altamente consumidores de energía (relativamente abundante en

¹⁴³ En 1962, el componente importado de la industria cubana era de 79% en la refinación de petróleo, 58% en la industria química, 44% en la industria metalúrgica, 40% en la minería, 22% en la industria textil, 21% en la energía eléctrica, 12% en la construcción, 8% en la industria alimenticia y 4% en la industria azucarera (Torras, 1963: 3, citado por J. L. Rodríguez, 1990: 93)

el llamado campo socialista, debido a las condiciones en que se desarrollaba el comercio exterior entre este grupo de países); 5) Cuba carecía de técnicos suficientes para instalar y poner a funcionar los equipos industriales procedentes de los países socialistas, lo cual motivó, en muchos casos, su amontonamiento en muelles y deterioro antes de que entraran en funcionamiento (Mesa-Lago, 1994a: 33).

Estas limitaciones se hicieron patentes en el panorama económico cubano, pues a pesar de los esfuerzos industrializadores, la producción bruta de la industria cayó un 2.7% promedio anual entre 1960 y 1964¹⁴⁴. Uno de los sectores más afectados fue el azucarero que había sido el principal bastión del crecimiento económico en el período anterior a 1959 y que cayó un 3.8% en términos de valor y en producción física¹⁴⁵. Los escasos resultados supusieron el abandono de la industrialización como base del desarrollo económico del país en la segunda mitad de la década de los años sesenta y su reemplazo por una estrategia basada en la producción azucarera como pivote del desarrollo económico del país, teniendo en cuenta el tratamiento preferencial concedido por la URSS a las importaciones de azúcar cubano¹⁴⁶.

La diversificación de la agricultura fue otro de los objetivos estratégicos del gobierno cubano para fundamentar el desarrollo económico del país. La consideración de que la economía cubana era monoprodutora y monoexportadora, altamente dependiente de la producción azucarera y de que dicha condición era, en gran medida, responsable del subdesarrollo llevó a las autoridades cubanas a valorar la necesidad de diversificar la agricultura, sustituyendo plantaciones tradicionalmente dedicadas a la caña de azúcar y terrenos dedicados a la ganadería extensiva a otro tipo de productos, como arroz, frutas y verduras. Mesa-Lago (1994a: 37) afirma que la reducción del 25% del área cultivada con caña de azúcar, junto a la escasez de cortadores profesionales que se trasladaron a otras actividades que requerían menor esfuerzo físico y la desorganización producida por la nueva estructura de fincas del Estado dirigidas por administradores inexpertos provocaron la caída de un 28% de la producción de azúcar en 1962 y de 21% en 1963. También se observaron caídas notables en la producción de tabaco, café, tubérculos y habichuelas¹⁴⁷.

¹⁴⁴ Cálculos del autor con base a JUCEPLAN (1977: tabla 2.2)

¹⁴⁵ *Ibíd.*

¹⁴⁶ Sobre estas cuestiones se profundizará en el acápite correspondiente a las relaciones económicas internacionales de Cuba en dicho período.

¹⁴⁷ El huracán Flora, que azotó las provincias orientales en 1963 fue otra causa de la caída de la producción agrícola en ese año.

La estrategia de diversificación agrícola significó, en la práctica, la reducción, mediante el desmonte y sustitución de sembrados, de la importancia de la agricultura cañera y de la producción azucarera dentro de la agricultura cubana, sin tener en cuenta la dependencia que el país tenía de las exportaciones de este producto, como fuente de obtención de divisas para asegurar las importaciones de otro tipo de bienes, especialmente bienes industriales y de consumo que el país no producía. Al mismo tiempo, la intención de desarrollar otro tipo de producciones, muchas veces en tierras no adecuadas para esos tipos de cultivo, llevó a una dispersión sustancial de recursos económicos invertidos de manera ineficiente. Adicionalmente, otro error del proceso de diversificación agrícola fue convertir a cada granja en un mosaico de cultivos, lo cual afectó seriamente los rendimientos de las mismas.

Como resultado de los errores en la aplicación de esta estrategia se produjo una caída notable tanto en la productividad de la actividad agropecuaria como de la producción total entre 1960 y 1963. La rentabilidad de la producción agrícola se deterioró debido a un incremento del costo por peso de producción, tal y como se observa en el cuadro 3.2.

CUADRO 3.2
INDICADORES AGRÍCOLAS, 1960-64.

		1960	1961	1962	1963	1964
Producción Agropecuaria	MMP	1,060.0	1,090.5	1,019.1	979.2	1,047.9
Productividad Bruta	Ps / trab.	1,292.7	829.3	1,185.6	1,179.6	1,308.7
Agricultura Cañera	%	36.7	39.5	32.1	28.9	31.3
Agricultura No Cañera	%	33.2	30.1	33.7	32.4	30.4
Costo por Peso de Producción	Ps	0.86	0.88	0.98	1.05	1.00

Siglas: MMP: Millones de Pesos Constantes 1965; Ps / trab: Pesos constantes de 1961 por trabajador; Ps: Pesos constantes de 1965.

Fuente: JUCEPLAN (1977, II: 242-256)

La estrategia inicial de diversificación a costa de la producción cañera, muestra una reducción del peso específico de la producción cañera dentro de la producción agropecuaria bruta, mientras incrementó el peso de la agricultura no cañera entre 1960 y

1963. En ese mismo período se observa una caída de la producción agropecuaria en general en la que ambos tipos de agricultura muestran niveles inferiores de producción en términos absolutos. Entre 1960 y 1964 la producción agropecuaria total mostró un decrecimiento promedio anual de 0.7%¹⁴⁸. Por otra parte, la productividad entre 1961 y 1963 se mantuvo por debajo de los niveles de 1960.

Los resultados negativos de este enfoque diversificador, que no se basó en el crecimiento del producto sino precisamente en lo contrario, llevaron al gobierno a un nuevo énfasis en la producción azucarera y, en lo que agricultura se refiere, en la actividad cañera, lo cual se ilustra en el cuadro anterior. Este enfoque tuvo su máxima expresión en la intención expresada desde 1968 de alcanzar, para 1970, una producción azucarera de diez millones de toneladas, lo cual significó la eliminación de diversos cultivos agrícolas y su reemplazo por caña de azúcar y, en consecuencia, un incremento del peso específico de la actividad cañera en el total de la producción agropecuaria bruta.

Finalmente, el tercer elemento de la estrategia inicial de desarrollo fue la sustitución de importaciones. La necesidad de sustituir importaciones había sido reconocida por una parte considerable del pensamiento económico latinoamericano de entonces y sugeridas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), se habían convertido en objetivos de política económica en varios países latinoamericanos entre las décadas de los años cincuenta y sesenta. Como afirma Bustelo (1999: 125) “la baja elasticidad de la demanda de los bienes primarios (que constituían la base de las exportaciones de los países en desarrollo y especialmente de América Latina, *Nota del Autor*) respecto de la renta de los países ricos (ley de Engel, sustitución de materias primas por productos sintéticos, etc.), las fluctuaciones en la cotización internacional de productos básicos, los inconvenientes del progreso técnico en las actividades primarias de exportación, especialmente en los referido al aumento del excedente laboral, el carácter de enclave de las plantaciones y minas, así como, naturalmente, la tesis Prebisch-Singer¹⁴⁹ sobre la caída de la relación real de intercambio para los exportadores primarios (que implicaba no sólo una tendencia a la baja de la relación real

¹⁴⁸ Cálculos del autor con base a JUCEPLAN (1977: II, 1.1)

¹⁴⁹ En la década de los años 50's varios economistas, como Raúl Prebisch, Hans Singer y Gunnar Myrdal, argumentaron que los países eminentemente exportadores de productos primarios, habían estado experimentando un deterioro sistemático en sus términos de intercambio, debido a una tendencia marcadamente creciente de los índices de precios de sus importaciones de bienes manufacturados frente a una tendencia menos favorable, e incluso decreciente de los índices de precio de sus exportaciones. Esta tesis sirvió como uno de los fundamentos teóricos de los modelos de industrialización sustitutiva de importaciones.

de intercambio en importaciones de las exportaciones, sino también una transferencia de beneficios del progreso técnico de la periferia al centro), eran todos argumentos en contra del modelo primario exportador que caracterizaba a estas economías”. En consecuencia, según la concepción desarrollista predominante en la CEPAL, sería necesario un proceso de industrialización sustitutiva de importaciones que eliminara los factores de estrangulación externa que limitaban el desarrollo económico de estos países, y agravaban sus problemas de balanza de pagos. Esta tesis desarrollista caló hondamente en el pensamiento económico cubano de la época, y especialmente en algunos economistas que ostentaban posiciones dirigentes en la economía cubana, como Carlos Rafael Rodríguez, Raúl Cepero Bonilla¹⁵⁰ y Jacinto Torras¹⁵¹.

El desarrollismo cepalino hacía énfasis en la necesidad de cambios estructurales a favor de la producción industrial, pero no, de manera especial, en cambios en la estructura exportadora debido a que se asumía muy difícil la posibilidad de penetrar los mercados internos de los países del “centro” con productos elaborados en la “periferia” debido a problemas de competitividad y calidad de la producción. En el caso cubano, también el énfasis en la sustitución de importaciones se concebía como un desarrollo “hacia adentro”, lo cual, incluso puede observarse en la afirmación de Carlos Rafael Rodríguez (1960) en el sentido que uno de los resultados previsibles de la estrategia de desarrollo en curso en los primeros años de la revolución podría ser la disminución del peso de las exportaciones en el PIB cubano y, por tanto, del grado de apertura de la economía cubana.

La sustitución de importaciones pretendía complementar, en cierta medida, la estrategia de industrialización acelerada del país y la diversificación agrícola. Sin embargo, los resultados fueron los contrarios a los esperados. El alto componente importado de la producción industrial que se priorizaba en la estrategia y la caída en la producción agrícola motivaron un incremento sustancial de las importaciones en el período 1961-1963. Mientras tanto, las exportaciones sufrieron un retroceso sustancial debido a la caída de la producción azucarera. Las importaciones pasaron de 638,7 millones de pesos en 1961, a 759,3 millones en 1962 y a 867,3 millones en 1963. Por

¹⁵⁰ Raúl Cepero Bonilla (1920-1962), abogado y periodista, economista e historiador marxista, fue ministro de Comercio del primer Gobierno Revolucionario (1959-60), y posteriormente, hasta su muerte en accidente aéreo, Presidente del Banco Nacional de Cuba (1960-1962).

¹⁵¹ Jacinto Torras (1909-1963) de formación en ciencias físico-matemáticas y arquitectura, se dedicó profesionalmente a la economía. Vinculado a la Liga Juvenil Comunista, fue uno de los fundadores de la escuela económica marxista en Cuba. Después del triunfo de la Revolución fue designado viceministro de Comercio Exterior.

otra parte, las exportaciones pasaron de 626,4 millones de pesos en 1961 a 522,3 millones en 1962 y repuntaron levemente a 545,1 millones en 1963.

En términos generales, la estrategia inicial de desarrollo basada en la industrialización acelerada, la diversificación agrícola y la sustitución de importaciones resultó en un evidente fracaso, causado, fundamentalmente, por las siguientes razones: 1) desconocimiento, por parte de los gestores de política económica, de las proporciones macroeconómicas fundamentales, así de como los límites y posibilidades objetivas de la economía cubana en las condiciones históricas en las que se trazó dicha estrategia; 2) la debilidad estructural y el alto grado de vulnerabilidad externa de la economía cubana impedían abordar un cambio de esa naturaleza en tan corto plazo; 3) el excesivo voluntarismo en la toma de decisiones por parte de la dirección política y económica del país en las condiciones de un alto nivel de centralización de las decisiones económicas; 4) el escaso nivel de preparación técnica del personal encargado de desarrollo de los planes económicos concretos; y, 5) la ineficiencia en la asignación de los recursos al margen del mercado sin que la planificación centralizada contara con mecanismos científicamente fundamentados.

El crecimiento promedio anual del producto social global (PSG)¹⁵² en el período 1960-64 fue de sólo 1.7%.¹⁵³

Ante el fracaso de la estrategia inicial de desarrollo, la dirección cubana decidió, a partir de 1964, un replanteamiento de la misma a favor de convertir, nuevamente, a la agricultura y, especialmente a la agro-industria azucarera en el motor del desarrollo de la economía cubana. Los argumentos a favor de esta nueva estrategia eran los siguientes: 1) la adecuada capacidad instalada y tradición productiva de la industria azucarera cubana; 2) la disponibilidad de técnicos y administradores calificados en la industria azucarera en comparación con otras actividades económicas del país; 3) la adopción de ventajosos acuerdos comerciales con la Unión Soviética y varios países socialistas que aseguraban un mercado estable para el azúcar cubano; 4) el aprovechamiento de las condiciones naturales de la tierra y el clima en Cuba que sugerían el desarrollo de actividades económicas relacionadas con la actividad

¹⁵² El Producto Social Global era el indicador de desempeño de la economía global en el sistema de balances materiales (también denominado del producto material) de las economías socialistas. Constituía la suma de bienes materiales producidos en un país durante un período de tiempo (generalmente un año). No incluía ciertos servicios tales como salud, educación, alojamiento, recreación, cultura debido a que se consideraban dentro de la esfera no productiva.

¹⁵³ Cálculos del autor con base a JUCEPLAN (1977: tabla 1.1). Se calculó el crecimiento promedio anual del PSG tanto a precios de 1965 como a precios de 1981. Para el cálculo del crecimiento promedio anual se ha usado la media geométrica de los crecimientos anuales. Ver Anexo.

agropecuaria; 5) la menor intensidad de capital requerida en la actividad inversionista en el sector agropecuario, unida a un período menor de recuperación de dichas inversiones, y 6) menor coeficiente de insumos importados en la actividad agropecuaria.

En la nueva concepción, el desarrollo industrial se pensaba en dos fases. La primera, relacionada con la agricultura y especialmente la actividad azucarera, lo cual conllevaría un énfasis en el desarrollo de industrias relacionadas como las de fertilizantes, química en general, industria mecánica para la actividad agropecuaria y especialmente la fabricación de combinadas cosechadoras de caña que sustituyeran mano de obra, máquinas para el proceso de ordeño de la masa ganadera. De igual forma, se concebía el desarrollo de actividades industriales derivadas de la producción cañera, como es el caso de la utilización del bagazo de caña en la producción de papel, producción de celulosa, producción de levadura a partir de los desechos de la producción de alcoholes. La segunda etapa sería la de industrialización propiamente dicha, en la que se desarrollaría la industria básica, especialmente la siderurgia, la metalurgia en general, la mecánica y la industria química. Sin embargo, esta etapa se preveía para un más largo plazo (C. R. Rodríguez, 1968: 450-454).

Esta nueva estrategia se concebía, además, como parte de un proceso de inserción más profunda en el llamado sistema socialista de economía mundial, toda vez que se habían firmado diversos acuerdos de cooperación económica y técnica, tanto con la Unión Soviética, como con los países socialistas de Europa Oriental y Asia, especialmente, con Alemania Oriental, Checoslovaquia y China¹⁵⁴, que aseguraban los mercados a los productos agrícolas de exportación cubanos, especialmente el azúcar, así como una serie de suministros de maquinarias procedentes de los países socialistas y combustible, especialmente procedente de la URSS.

De acuerdo con las estimaciones del gobierno, el incremento de la producción azucarera, contando con un mercado seguro para las exportaciones garantizaría ingresos por exportaciones suficientes para adquirir maquinarias, equipos, materias primas y bienes de consumo necesarios para la economía doméstica.

En términos concretos, la nueva estrategia de desarrollo encontró su concreción práctica en la campaña lanzada por la dirección del país para alcanzar una producción

¹⁵⁴ Las relaciones políticas con China comenzaron a deteriorarse significativamente a partir de 1966, cuando, debido a la mayor alineación del gobierno cubano con la URSS en medio del conflicto ideológico que enfrentaba a los dos mayores partidos y países comunistas, el gobierno chino decidió reducir las exportaciones de arroz y otros productos a Cuba y el diferendo se hizo público en un discurso de Fidel Castro, el 13 de marzo de 1966. (Revista Bohemia, 18 de mayo de 1966, La Habana, número 11, año LVIII).

de diez millones de toneladas de azúcar para 1970, cantidad jamás producida por la economía cubana anteriormente. La “Zafra de los Diez Millones” se convirtió no sólo en un objetivo económico, sino fundamentalmente político. El logro de semejante nivel de producción significaba la necesidad de asegurar una serie de precondiciones difícilmente alcanzables, como era el caso de un incremento de la mecanización de la actividad, una elevación de los rendimientos de la agricultura cañera, la instalación de sistemas de riego para mejorar los suelos, así como el desarrollo de considerables inversiones en infraestructura. En realidad, las dificultades técnicas de la mecanización de la cosecha cañera llevaron a la movilización de la sociedad para cumplir con un objetivo económico que se había convertido en político y en el que se comprometía “el orgullo de la Revolución”, debido a lo cual se movilizaron miles de trabajadores voluntarios, desconocedores de la actividad cañera, que a su vez desatendieron las diversas actividades que desempeñaban en otras áreas de la economía nacional.

Nuevamente, la estrategia de desarrollo adoptada resultó un fracaso. En términos concretos, no se cumplieron los planes de producción de azúcar (en lugar de 10 millones de toneladas en una zafra anual, se produjeron 8,5 millones en la zafra más larga de la historia¹⁵⁵); la excesiva concentración de la fuerza de trabajo en la actividad cañera produjo serias afectaciones a otra serie de actividades productivas y de servicios debido a la prioridad política concedida a la zafra; los rendimientos cañeros estuvieron en niveles cercanos a los de principios de siglo XX.

Por otra parte, se afectaron severamente las proporciones económicas generándose profundos desequilibrios, especialmente debido a una contracción notable de la producción de ciertos bienes y servicios relacionados con el consumo de la población.

El crecimiento promedio anual del PSG durante el período 1965-70 fue de sólo 3.7% , mientras que la actividad industrial mostró un crecimiento promedio anual de 4.4% y el sector agropecuario 3.5%.¹⁵⁶ En particular, los años 1966, 1968 y 1969 muestran un comportamiento negativo o cercano al estancamiento mientras que los años 1965, 1967 y 1970 presentan tasas de crecimiento relativamente altas.

Como puede observarse, durante el período 1960-1970 se ensayaron dos estrategias diferentes de desarrollo con resultados negativos. Las causas principales de estos fracasos podrían resumirse en las siguientes:

¹⁵⁵ En 1970 se reportaron 143 días efectivos de molienda. Nunca antes o después hubo una zafra tan larga.

¹⁵⁶ Cálculos del autor con base a JUCEPLAN (1977, II: tabla 1.1)

1. La dirección económica del país, concentrada en el más alto nivel político, padeció de un excesivo voluntarismo. En la elaboración de las estrategias de desarrollo se partió de presupuestos erróneos, se sobrevaloraron las posibilidades de la economía nacional, así como la eficacia del uso de estímulos morales como incentivos a la elevación de la productividad y la eficiencia económicas. Se desconocieron las proporciones objetivas de la economía cubana y los adecuados entrelazamientos ramales.
2. Las dificultades para disponer de los recursos financieros suficientes para soportar un proceso de transformación estructural de gran envergadura, basándose exclusivamente en la capacidad de acumulación interna.
3. El cambio abrupto de un sistema de economía de mercado a uno de planificación centralizada sin contar con el personal técnico suficientemente preparado para desarrollar esta labor de una manera científica.
4. El excesivo centralismo en la toma de decisiones que convirtió el mecanismo de funcionamiento de la economía en un mecanismo administrativo que no tenía en cuenta ni estimulaba la iniciativa empresarial de los gestores económicos a nivel de empresas. A esto debe añadirse que muchas empresas pasaron a ser administradas por personas de gran lealtad política hacia el régimen pero escasa formación profesional.
5. La difícil situación externa creada por el enfrentamiento político y posterior ruptura de relaciones con Estados Unidos que obligó al país a reorientar de manera abrupta sus relaciones económicas tradicionales hacia mercados lejanos geográficamente.

A partir de entonces, y en medio de un contexto internacional complejo en el que también fracasaron una serie de experimentos de exportación de la revolución hacia otros países de América Latina y África, que agravaron las tensiones geopolíticas con Estados Unidos y complicaron, también, las relaciones con la Unión Soviética, la estrategia se orientó hacia una mayor integración con los países socialistas, especialmente aquellos que políticamente

se hallaban dentro de la órbita soviética¹⁵⁷. Ello condujo a Cuba hacia un proceso de institucionalización socialista al estilo soviético y hacia la incorporación en el sistema de integración económica socialista, que serán analizados en el epígrafe 3.2.

La política social ocupó un lugar prioritario en la política económica desde los primeros años de la revolución y, en la práctica, subordinó a los distintos componentes de la política económica en la etapa inicial de la Revolución. Los efectos de la misma en el capital humano del país serían un factor a tener en cuenta en las condiciones futuras de inserción internacional del país y en las opciones de desarrollo del país.

Los objetivos centrales de la política social inicial fueron; asegurar una distribución más equitativa de los ingresos en la sociedad cubana, y elevar el nivel de acceso de toda la población a una serie de servicios sociales, como la salud pública, la educación y la vivienda, que se consideraban como esenciales para asegurar el bienestar de la población. Todo ello, con el objetivo último de asegurar un respaldo mayoritario de la población al Gobierno Revolucionario.

En este sentido, durante la etapa inicial de la revolución (1959-60), se adoptaron una serie de medidas tendientes a elevar los ingresos reales de la población trabajadora¹⁵⁸ bien por la vía directa (aumento de salarios a los trabajadores) o por la vía indirecta (reducción de gastos del presupuesto familiar).

Las medidas adoptadas entre 1959 y 1960 que tuvieron efectos redistributivos y que elevaron el nivel general de ingresos reales en la mayor parte de la población fueron las siguientes: 1) Ley 135 de marzo de 1959 reduciendo en un 50% los alquileres pagados a los propietarios de los inmuebles; 2) Ley 122 de marzo de 1959 por medio de la cual se intervino la Cuban Telephone Company, en la que se dispone una reducción del 50% de las tarifas telefónicas; 3) Ley 270 de abril de 1959 por la que se establece la

¹⁵⁷ Desde principios de la década de los años sesenta, se había producido un cisma entre los dos partidos y países comunistas de mayor peso político en el mundo: la Unión Soviética y China. El mundo socialista se escindió entre ambos liderazgos. En la órbita soviética se ubicaban, claramente, Alemania Oriental, Checoslovaquia, Hungría, Bulgaria, Rumania y Mongolia, mientras que en la órbita china se ubicaba Albania. Yugoslavia, cuyas relaciones con la URSS mejoraron después de la muerte de Stalin mantenía su relativa independencia de la URSS aunque ello no significara una adhesión al bando chino (de hecho, bajo el liderazgo de Tito Yugoslavia se convirtió en uno de los países fundadores del Movimiento de Países No Alineados). Vietnam del Norte y Corea del Norte mantenían, en aquellos años, una posición cercana a ambos bloques debido a su compleja situación geopolítica, caracterizada, en el caso de Vietnam, por la guerra contra Estados Unidos, y en el caso de Corea, por la tensión permanente en la península coreana. Mientras tanto, Cuba optó, sobre todo a partir de 1970, por la inserción en la órbita soviética, aunque conservando una relativa independencia de la misma (*Nota del Autor*).

¹⁵⁸ Las medidas de redistribución de ingresos estuvieron dirigidas a reducir los ingresos de los sectores rentistas y empresariales aumentando los de los trabajadores y empleados.

gratuidad del uso de playas y costas; 4) Ley 479 de julio de 1959 que establece la reducción de los precios de los libros de texto, en un 25% para los textos de primaria y 35% para los de enseñanza secundaria; 5) Ley 502 de agosto de 1959 por medio de la cual se intervino la Compañía Cubana de Electricidad y se rebajaron las tarifas eléctricas en un 30% y las de gas usado como combustible entre un 12% y un 15%; 6) Ley 697 de protección al consumidor, de enero de 1960, mediante la cual, se sometía a control estatal la venta de ciertos artículos de consumo, mediante su retención para evitar aumentos indiscriminados de precios; 7) diversos decretos del ministerio de Comercio estableciendo rebajas de precios en alimentos y medicinas; 8) Ley 890 del 15 de octubre de 1960, conocida como Ley de la Reforma Urbana, por medio de la cual se nacionalizaron las propiedades inmobiliarias que excedían el inmueble habitado¹⁵⁹, y 9) Ley 896 de diciembre de 1960 concediendo un plus de navidad a funcionarios, empleados, obreros, jubilados y pensionados.

Por otra parte, la política social se enfocó hacia el desarrollo de los sistemas de salud pública y educación a todos los niveles.

En la salud pública se fijaron como objetivos principales: 1) establecer la cobertura total de la población en un sistema gratuito financiado desde el presupuesto del Estado; 2) lograr resultados positivos en indicadores visibles de nivel de vida, tales como la mortalidad infantil, la tasa de mortalidad, tasa de morbilidad, la esperanza de vida al nacer, las camas de hospitales por proporción de habitantes, cantidad de médicos por proporción de habitantes, etc.; 3) desarrollar programas de salud preventiva y reducción de las afectaciones por ciertas enfermedades infecciosas.

En la educación, los objetivos se centraron en: 1) erradicar el analfabetismo; 2) asegurar la educación gratuita a todos los niveles; 3) desarrollar la educación tecnológica; 4) elevar el nivel educativo de la población en general, incluyendo la calificación de trabajadores en los diferentes niveles educativos; 5) elevar la tasa de matriculación en los diferentes niveles de enseñanza¹⁶⁰.

No cabe dudas que los esfuerzos gubernamentales en ambas esferas de la política social contribuyeron significativamente a elevar el nivel de instrucción y de

¹⁵⁹ La ley establecía indemnizaciones para aquellos propietarios que permanecieran en el país y obligó a los arrendatarios a pagar al Estado dichos alquileres. Al cabo de 20 años, la vivienda sería propiedad de quienes la habitaran. La ley también prohibió el arrendamiento de los inmuebles urbanos.

¹⁶⁰ La tasa de matriculación por niveles de enseñanza se refiere a la relación existente entre el total de matriculados en cada nivel de enseñanza (primaria, media y superior) y el total de población en edad de cursar dichos niveles de enseñanza respectivos. Este indicador combinado para los tres niveles constituye actualmente, junto a la tasa de alfabetización, el indicador de Logro Educativo que se utiliza para calcular el Índice de Desarrollo Humano (IDH).

salud de la población y en consecuencia, tuvieron efectos positivos en el proceso de formación de un capital humano con creciente capacidad de aprendizaje que ha constituido un activo de gran significación a la hora de considerar las opciones de desarrollo del país. Este fenómeno ha tenido una gran importancia en años posteriores para definir un tipo de inserción posible de la economía cubana en la economía internacional.

Mientras tanto, en la cultura, a la par que se desarrollaron medidas tendientes a asegurar ediciones masivas y baratas de las más importantes obras de la literatura cubana y universal, clásica y contemporánea (a excepción de aquel tipo de literatura considerada “anti-socialista”), se apoyaron estatalmente a los grupos de teatro, danza, música y ballet, así como a los pintores reconocidos, y se fomentó el cine cubano; se cerró todo tipo de opciones al pensamiento y a las manifestaciones culturales cuyo contenido o inspiración fuese diferente al oficialmente reconocido por los estamentos de poder¹⁶¹.

Esta situación, unida a la prohibición de todo tipo de actividad política y expresión contraria al poder establecido, así como al hostigamiento persistente contra las actividades religiosas, especialmente de la Iglesia Católica, produjeron una severa fractura en la sociedad que alcanzó su mayor expresión en una sostenida sangría migratoria, en la cual predominaron, en los primeros tiempos, profesionales, empresarios, estudiantes y que luego incorporaría también a escritores, artistas, científicos, e incluso trabajadores y técnicos calificados y sus familias. En consecuencia, entre 1959 y 1971, abandonaron el país 569,398 personas, lo cual significa un promedio de 43,800 personas anuales (Mesa-Lago, 1990: Cuadro 21).

Adicionalmente, se observó desde los primeros años de la revolución un fenómeno de migración interna desde las zonas rurales hacia las urbanas, especialmente hacia la Ciudad de La Habana.

Por otra parte, la escasez de recursos materiales y la priorización de las actividades antes mencionadas dentro de la política social, condujeron a un rezago en la actividad de construcción y reparación de viviendas que ha tenido un impacto nocivo en

¹⁶¹ En el mes de junio de 1961 se efectúan en la Biblioteca Nacional “José Martí” tres sesiones de reuniones entre Fidel Castro y representantes de la cultura cubana a raíz de la polémica entre el semanario cultura *Lunes de Revolución*, el Instituto Cubano de Arte e Industria Cinematográfica (ICAIC) y otras instituciones culturales cubanas. En el discurso pronunciado el día 30, refiriéndose a la problemática de la libertad de creación, Fidel Castro expresó “¿Cuáles son los derechos de los escritores y artistas revolucionarios o no revolucionarios? Dentro de la Revolución: todo; contra la Revolución ningún derecho” (Castro, 1961)

las condiciones de vida de la población, debido a que ha provocado situaciones de hacinamiento, derrumbes de edificaciones antiguas, empeoramiento de las condiciones de la mayor parte de las viviendas construidas antes de 1959, así como diversos problemas sociales derivados de la convivencia de familias de varias generaciones.

3.1.2. La estructura económica de Cuba en la etapa de establecimiento y consolidación de la economía socialista.

Las medidas relacionadas con las estrategias de desarrollo económico tuvieron un impacto significativo en la estructura productiva de la economía cubana.

Para analizar la estructura productiva en el período en el que se reemplazan la economía capitalista por una socialista será necesario usar el sistema de medición de la economía que caracterizaba a los países socialistas, el Sistema de Balance de la Economía Nacional (SBEN), también llamado sistema de balances materiales, y que fue adoptado en Cuba desde los primeros años sesenta. Durante los primeros años de la revolución se produjo cierto desorden y falta de rigor en la contabilidad nacional. No obstante a ello, al margen de la existencia de Anuarios Estadísticos, la Junta Central de Planificación produjo en 1977 el documento conocido como *Reconstrucción y análisis de las series estadísticas de la economía cubana, 1960-1975*, que ha sido considerado por la mayor parte de los especialistas que han estudiado dicha etapa de la economía cubana, como uno de los principales documentos de referencia (García, 2004).

En el SBEN utilizado por los países socialistas, el principal indicador de referencia sobre la actividad económica no era el Producto Interior Bruto (PIB), como es el caso del sistema de Cuentas Nacionales de la Organización de Naciones Unidas, sino el Producto Social Global (PSG).

Las principales diferencias entre ambos sistemas son: el alcance de la producción y el ámbito espacial (Almagro, 1995: 135-136). Respecto al alcance de la producción, el sistema de balances materiales considera que la producción sólo está definida para aquellas actividades que generen bienes materiales y servicios productivos, pertenecientes a la esfera productiva. El resto de las actividades consideradas como de servicios productivos, tales como educación, salud, alojamiento, recreación, cultura, turismo, deportes, defensa, administración, entre otras, no crean producción material y, por ello se consideraban dentro de la esfera no productiva y no hacían parte del PSG aunque hacen parte de la distribución del Ingreso Nacional. Mientras tanto, el sistema de cuentas nacionales considera como producción toda

actividad económica que se realice con independencia de si es o no parte de la llamada esfera material. Por otra parte, desde el punto espacial, el sistema de balances materiales considera la actividad generada en el espacio de un determinado territorio, mientras que el sistema de cuentas nacionales, incluye determinados flujos de ingresos provenientes desde y hacia el exterior (Almagro, 1995: 135).

El sistema de balances materiales presentaba un conjunto de limitaciones. En primer lugar, no consideraba la clasificación por sectores institucionales (hogares, sociedades y gobierno), lo que no permitía un análisis del comportamiento de éstos. En segundo lugar, no consideraba suficientemente los flujos financieros, con lo cual se hace difícil establecer la relación entre Ahorro e Inversión (Almagro, 1995: 135).

Por otra parte, y no por ello menos importante, este sistema de medición en su indicador fundamental, el PSG, adolecía de una deficiencia fundamental y era el doble conteo que integraba la producción final de ciertas ramas como producción intermedia de otras, pues no utilizaba el método del valor agregado que se usa en el cálculo del PIB (Almagro, 1995: 135).

Almagro (1995), quien fue vicepresidente del Comité Estatal de Estadísticas de Cuba (CEE), afirma que ese organismo inició en 1981 una investigación para estudiar la factibilidad de elaborar las cuentas nacionales del país sobre la base de la metodología del Sistema de Cuentas Nacionales de la ONU con la intención de medir la economía cubana en términos comparables a los de las economías latinoamericanas.

En 1995, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) produjo un documento en el que se evaluaba el comportamiento de la economía cubana en 1994 y definía las perspectivas para 1995 (LC/MEX/R.524) y en el que por primera vez, y basándose en estadísticas oficiales cubanas, presentaba un estimado del PIB desde 1975 hasta 1994.

De acuerdo con la metodología de conversión del sistema de producto materiales al sistema de cuentas nacionales, el Producto Interno Bruto (PIB) está compuesto de una parte material que resulta equivalente al Producto Social Final Disponible (PSFD) del sistema de producto material y una parte que se correspondería con el valor agregado bruto (VAB) de los servicios no productivos¹⁶². La suma de ambos componentes se corresponde con el PIB.

¹⁶² El sistema de balances materiales consideraba servicios no productivos a los servicios comunales, vivienda, educación, servicios culturales, salud pública, administrativos y otros, todos los cuales se incluían dentro del llamado **consumo no productivo**.

El Producto Social Final incluía el consumo personal (equivalente al consumo de bienes y servicios productivos de hogares residentes), C_p ; el consumo social (del gobierno) de bienes y servicios productivos, C_s ; la inversión bruta (o formación bruta de capital fijo), I_b ; la variación de existencias, VE ; y las exportaciones netas (exportaciones – importaciones) de bienes y servicios productivos, XN .

Esto es:

$$PSFD = C_p + C_s + I_b + VE + XN$$

El Valor Agregado Bruto de los servicios no productivos (VABs) incluye el consumo personal de servicios no productivos, C_{ps} ; el consumo social de servicios no productivos, C_{ss} ; y las exportaciones netas de servicios no productivos, XNs (Almagro, 1995: 143).

Esto es:

$$VABs = C_{ps} + C_{ss} + XNs$$

Entonces,

$$PIB = PSFD + VABs^{163}$$

La principal dificultad para construir una serie completa del PIB de Cuba entre 1960 y 1974 con un nivel adecuado de precisión radica en la ausencia de información sobre el valor agregado de los servicios no productivos, debido a que los Anuarios Estadísticos que publicaba el Comité Estatal de Estadísticas no incluían ese tipo de información y a que se carecía de información sobre el consumo personal y social de los servicios no productivos.

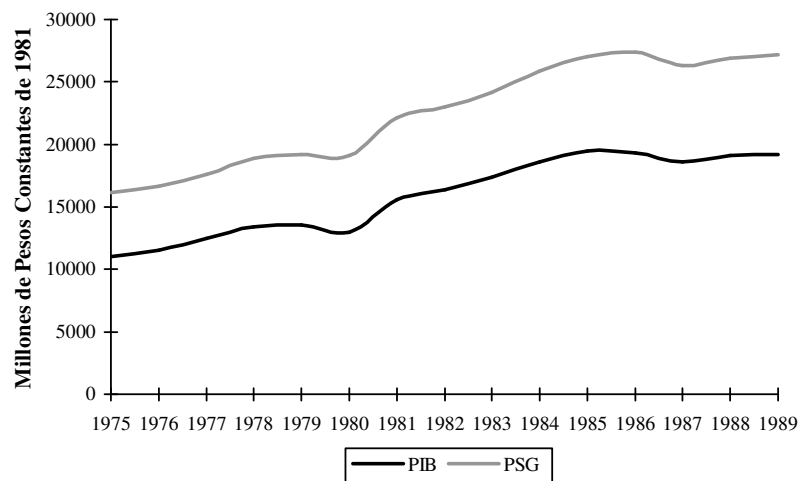
No obstante, en este trabajo se hace una estimación gruesa, con el objeto de analizar el comportamiento de la economía cubana en este largo período en el que la misma estuvo insertada en el sistema socialista de economía mundial.

Para esta estimación se tuvo en cuenta, en primer lugar, la relación existente entre el indicador de PIB calculado por la CEPAL, a partir de las fuentes oficiales cubanas (CEPAL, 1995), y el PSG del sistema de balances materiales, ambos a precios de 1981. Se estimó un modelo simple con base a la información de ambas series, en la que se consideró como variable dependiente el PIB calculado por la CEPAL y como variable independiente el PSG. La razón para estas consideraciones radica en que para que la CEPAL generara una serie del PIB a precios de 1981 para el período 1975-1989

¹⁶³ Una explicación profunda del procedimiento de conversión del sistema de producto material al sistema de cuentas nacionales puede encontrarse también en Méndez, Elier, María Elena Figueroa y María del Carmen Lloret (2006: 300-302)

debió usar como insumo la información de las series correspondientes a ese período en Cuba. Así, podría suponerse que el comportamiento de la serie PIB es explicada por la serie PSG. El comportamiento de ambas series se puede observar en el gráfico 3.1.

Gráfico 3.1.
Relación gráfica entre el comportamiento del PIB y el
PSG de Cuba, 1975-1989.



Fuentes: CEPAL (1995) y CEE (1989)

Entonces, el comportamiento del PIB de Cuba para el período 1960-1974 se calculó a partir de la estimación del siguiente modelo: $PIB_t = \beta_1 + \beta_2 PSG_t + U_t$ donde β_1 y β_2 representan los coeficientes de regresión y U representa el error o término de perturbación.

La estimación correspondiente al modelo anterior, usando el programa e-views es la siguiente:

$$\hat{y} = -750.0747 + 0.73969 X$$

$$VP \quad 0.0235 \quad 0.0000$$

donde, \hat{y} es el PIB estimado, X es el PSG, ambos a precios constantes de 1981 y VP son los valores probabilísticos de que los coeficientes de regresión sean cero. La solidez de la regresión se puede observar en el resultado de un R^2 de 0.996135 y un Durbin Watson de 1.218793.

Dado el ajuste del modelo anterior, se procedió a estimar los valores del PIB de Cuba para el período 1960-1974 y se obtuvieron los datos que aparecen en el Cuadro 4.3 que incluye los valores estimados por la CEPAL para el período 1975-89.

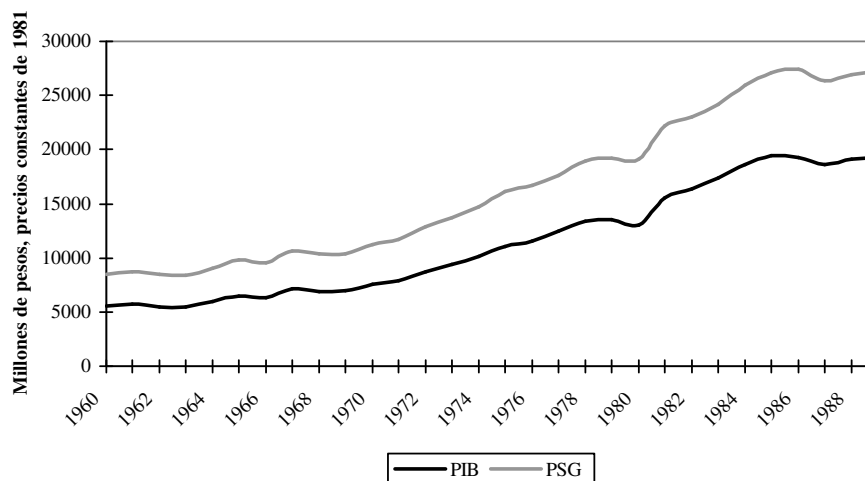
CUADRO 3.3.
PRODUCTO SOCIAL GLOBAL Y PRODUCTO INTERIOR BRUTO DE CUBA, 1960-89.

Año	PSG (millones de pesos, precios constantes 1981)	PIB (millones de pesos, precios constantes 1981)	Año	PSG (millones de pesos, precios constantes 1981)	PIB (millones de pesos, precios constantes 1981)
1960	8,489.7	5,529.7	1975	16,133.5	11,015.0
1961	8,757.4	5,727.7	1976	16,666.1	11,556.0
1962	8,467.2	5,513.1	1977	17,627.9	12,499.0
1963	8,414.8	5,474.3	1978	18,919.0	13,411.0
1964	9,069.5	5,958.6	1979	19,208.3	13,562.0
1965	9,777.7	6,482.4	1980	19,110.8	13,008.0
1966	9,558.8	6,320.5	1981	22,172.5	15,553.0
1967	10,674.8	7,146.0	1982	23,028.9	16,389.0
1968	10,356.3	6,910.4	1983	24,148.9	17,356.0
1969	10,413.9	6,953.0	1984	25,889.5	18,636.0
1970	11,250.5	7,571.8	1985	27,069.7	19,465.0
1971	11,739.4	7,933.5	1986	27,390.1	19,305.0
1972	12,845.3	8,751.5	1987	26,335.0	18,594.0
1973	13,685.3	9,372.8	1988	26,920.6	19,111.0
1974	14,696.8	10,121.0	1989	27,207.5	19,177.0

Fuente: Para el PSG, 1960-89, CEE (1990) y García (2004: 65-66); para el PIB, 1975-89 se consideran las cifras de CEPAL (1995) y para 1960-74 son cálculos del autor a partir de las fuentes anteriores.

Al representar ambas series gráficamente, se obtiene lo siguiente:

Gráfico 3.2.
Comportamiento del PSG y del PIB estimado, 1960-1989



Fuentes: Para el PSG, 1960-89, CEE (1990); para el PIB, 1975-89 se consideran las cifras de CEPAL (1995) y para 1960-74 son cálculos del autor a partir de las fuentes anteriores.

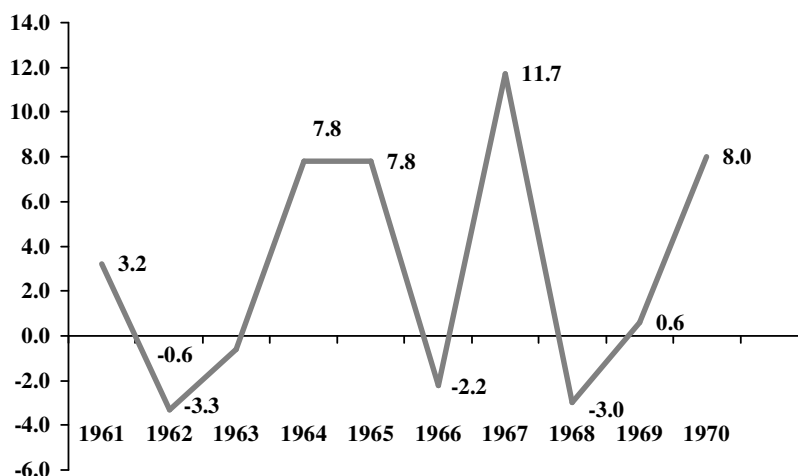
Como puede observarse en el Gráfico 4.2 la relación entre ambas series permite suponer que la estimación del PIB para el período 1960-74 puede resultar sólida, desde el punto de vista estadístico.

A partir de la información obtenida, puede calcularse el crecimiento promedio anual del PIB de Cuba para el período 1960-70 que fue de 3.2%, cifra realmente escasa si se considera el punto de partida del nivel de desarrollo de la economía cubana en el momento del triunfo de la revolución.

Ahora bien, toda vez que la información sobre la estructura sectorial de la economía cubana, durante este período, de acuerdo con las cifras oficiales, se refiere al Producto Social Global, el análisis de los cambios en la estructura de la producción considerará la relación de la producción bruta en cada sector con dicho indicador global del sistema de balances materiales.

El PSG de la economía cubana creció a un ritmo de 2.9% para el período 1960-70¹⁶⁴ que marca la transformación de la economía en socialista hasta que se produce la inserción plena de la isla en el sistema de integración económica socialista y la incorporación del mecanismo de planificación macroeconómica¹⁶⁵. Este crecimiento no se comportó de forma sostenida, sino que mostró ciertas oscilaciones debido a situaciones recesivas en 1962, 1963, 1966 y 1968.

Gráfico 3.3.
Tasas de crecimiento del PSG de Cuba, 1961-70, porcentajes



Fuente: JUCEPLAN, 1977: tabla 1.1.

¹⁶⁴ Cálculos del autor usando la media geométrica del crecimiento del PSG para el período señalado, con base a las estadísticas oficiales en JUCEPLAN, 1977: tabla 1.1.

¹⁶⁵ Cuba ingresó al Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) en 1972.

Los dos primeros años coinciden con la conformación de una nueva estructura de propiedad en la economía y el comienzo de los efectos económicos de la ruptura de relaciones con Estados Unidos, todo lo cual generó cierta situación de parálisis en diversos sectores, especialmente en la industria, la agricultura y los transportes, mientras que el comercio interior entró en una situación de estancamiento. En 1966 se produce una caída de la producción bruta en casi todos los sectores de la economía, pero de forma más pronunciada en la agricultura, debido, fundamentalmente, a una menor cosecha de caña, que cayó un 27.3% en su producción física, mientras que en 1968 la caída se debe, esencialmente, a una contracción de las construcciones, los transportes y la industria.

CUADRO 3.4.
CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DEL PSG Y DEL PRODUCTO POR SECTORES
(porcentajes).

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
PSG	3.2	-3.3	-0.6	7.8	7.8	-2.2	11.7	-3.0	0.6	8.0
Agropecuario	2.9	-6.5	-3.9	7.0	9.7	-10.7	19.0	2.1	-0.1	3.6
Industria	-2.3	-4.1	-0.2	4.0	7.9	-1.3	11.9	-4.7	2.3	11.1
Construcción	50.7	-4.1	2.2	21.6	29.9	-5.2	11.7	-20.5	-14.4	-1.4
Transporte	5.4	-3.9	-1.9	16.6	7.8	-3.4	10.7	-2.2	4.0	15.6
Comunicaciones	4.3	4.4	6.6	1.2	5.5	8.2	1.6	6.5	0.5	10.4
Comercio	5.2	1.0	0.4	9.0	-0.3	3.5	7.1	2.9	0.9	4.7

Fuente: Cálculos del autor con base a JUCEPLAN (1977, II: tabla 1.1)

Como puede observarse en el Cuadro 3.4 el comportamiento del producto sectorial en el período analizado fue esencialmente errático, con años críticos en 1962, 1963, 1966, 1968 y, en menor medida, 1969. En términos generales, resulta significativo el comportamiento de los sectores industrial y agropecuario que suman más del 60% del PSG en el período en cuestión y que tuvieron un desempeño irregular. El sector agropecuario creció al 2,0% y el industrial al 2,3% promedio anual. Otro sector con un comportamiento muy irregular fue el de las construcciones en el que se produjeron oscilaciones de los mayores crecimientos anuales a los mayores decrecimientos y un crecimiento promedio anual negativo de -6,9%.¹⁶⁶

El análisis de la estructura de la economía a partir de la estructura del PSG tiene la limitación de que no considera las llamadas actividades no productivas, como es el

¹⁶⁶ Cálculos del autor.

caso de los servicios comunales, la educación, la salud pública, las finanzas y la defensa y seguridad y la administración. Como en 1967 se abandonó la práctica de elaborar presupuestos del Estado no existe la posibilidad de estimar esos rubros, los cuales, en el caso de una economía estatizada son asegurados a través del gasto del Estado. Por otra parte, no es posible utilizar el método de estimación del PIB utilizado en este capítulo debido a que sólo hay información coincidente a precios de 1981 para los años 1985-89, con lo cual no podría establecerse una estimación sólida del producto bruto de la industria, la agricultura y por defecto estimar el de los servicios a partir de la correlación entre el PIB y el PSG en el período 1975-89.

La estructura sectorial del PSG no se modificó sustancialmente en el período en cuestión.

CUADRO 3.5.
ESTRUCTURA SECTORIAL DEL PSG, AÑOS SELECCIONADOS, 1960-71.
(Millones de pesos constantes de 1965 y porcentajes)

	1960	1963	1965	1967	1969	1970
Producto Social Global	6,156.9	6,102.6	7,091.0	7,741.6	7,552.4	8,159.1
Agricultura, pesca y silv.	17.2%	16.0%	16.2%	15.8%	16.5%	15.8%
Industria	48.0%	45.4%	43.8%	44.3%	44.3%	45.6%
Construcciones	4.3%	6.4%	8.7%	8.4%	5.9%	5.3%
Transporte	8.3%	8.3%	9.0%	8.8%	9.2%	9.8%
Comunicaciones	0.7%	0.8%	0.7%	0.7%	0.8%	0.8%
Comercio	21.5%	23.2%	21.6%	22.0%	23.4%	22.6%

Fuente: Cálculos del autor con base a JUCEPLAN, 1977, tomo 2: tabla 1.1)

En tendencia, como se observa en el Cuadro 3.5, disminuyó el peso específico de los sectores de agricultura, pesca, silvicultura y de la industria, sin embargo, la pérdida de peso de estos sectores en la generación del PSG no fue significativa y junto al comercio aseguraban más del 80% del PSG cubano.

Como puede observarse, los vaivenes de la estrategia de desarrollo y de la política económica en el período en cuestión, no tuvieron un impacto significativo en la estructura del PSG cubano, aunque contrariamente a lo que podría esperarse, los sectores considerados como objetivos primordiales para el desarrollo económico en lugar de incrementar su peso específico entre el final y el comienzo del período, lo disminuyen.

Durante el período de 1960-70, la inversión bruta fija totalizó 8,272 miles de millones de pesos, de los que el 34,1% se dirigieron al sector agropecuario, el 22,0% a la industria, el 12,7% al sector de transportes, 5,3% a las construcciones, 2,6% al

comercio, 1,7% a las comunicaciones, y 21,4% al llamado sector improductivo (que incluye educación, salud pública, cultura, deportes, ciencia, defensa, servicios comunales y administración).¹⁶⁷

En la segunda mitad del decenio la mayor parte de las inversiones industriales se dedicaron a la rehabilitación de las fábricas de azúcar, así como para la ampliación y construcción de las industrias mecánicas que producirían piezas y equipos para la agricultura (Figueras, 1994: 99).

La producción azucarera mantuvo su condición como eslabón principal de la economía cubana en este período. La agricultura cañera representó el 36,3% del producto bruto del sector agropecuario, mientras que la industria azucarera representó un 18,9% del producto bruto industrial.

CUADRO 3.6
INDICADORES FUNDAMENTALES DE LA PRODUCCIÓN AZUCARERA, 1959-70.

Año	Producción Azúcar (miles de toneladas)	Rendimientos Industriales Base 96°	Días de Zafra	Caña de azúcar molida (millones de toneladas)	Caña de azúcar cosechada (miles de toneladas / ha)
1959	6.038,6	12,57	89	44,8	44,4
1960	5.942,9	12,51	88	47,5	40,6
1961	6.875,5	12,66	104	54,3	37,3
1962	4.882,1	13,31	76	36,7	32,2
1963	3.882,5	12,36	68	31,4	28,9
1964	4.474,5	12,03	82	37,2	35,6
1965	6.156,2	12,15	105	50,7	47,8
1966	4.537,4	12,32	76	36,8	38,8
1967	6.236,1	12,26	101	50,9	46,9
1968	5.164,5	12,19	87	42,3	42,0
1969	4.459,4	11,02	86	40,5	44,2
1970	8.537,6	10,71	143	79,8	55,8

Fuente: Rodríguez, J.L. (1990: Tabla 17) citando fuentes oficiales cubanas; Álvarez J. y L. Peña (2001: Tabla 1.1)

Como puede observarse en el Cuadro 3.6, la producción azucarera tuvo fuertes oscilaciones durante el primer decenio de la Revolución. La producción promedio de azúcar fue de 5,6 millones de toneladas destacándose la producción de 1970 como el punto más alto no sólo del período sino de toda la historia económica de Cuba. Sin embargo, este resultado, lejos de constituir un logro productivo, fue realmente un desastre económico, pues la producción de 8,5 millones de toneladas no alcanzó para

¹⁶⁷ Cálculos con base a JUCEPLAN (1977: Tablas 9.1 y 9.2)

cumplir la meta productiva de diez millones de toneladas que se había convertido en una meta de carácter político para el país y en su cumplimiento significó la desviación de inmensos recursos financieros, materiales y humanos, lo que trajo como resultado una afectación de las demás actividades económicas y de servicios. Además, fue la zafra más larga de la historia de Cuba y en la que se obtuvo el menor rendimiento industrial base 96° de todo el período. Por otra parte, el crecimiento promedio anual de la producción azucarera en términos físicos fue de sólo 3,2% entre 1959 y 1970 (0,3% entre 1959 y 1965 y 6,8% entre 1966 y 1970).

En esta etapa, además de la industria azucarera, las demás ramas del sector industrial que tuvieron una determinada presencia en la economía eran las industrias tradicionales, es decir, aquellas que, habían comenzado a ser desarrolladas en el país y que, en esencia, eran la industria minera, la industria alimenticia, la industria energética (por la labor de refinación de combustibles importados), la industria textil y de confecciones, la industria del calzado, y la industria tabacalera (producción de tabaco torcido, también denominados puros).

No obstante, tal y como se observa en el Cuadro 3.7, hacia la década de los años setenta aparece una cierta industria de construcción de maquinarias y equipos sobre todo relacionadas con las actividades azucareras, pesqueras y de transporte.

En la industria minera mostró un crecimiento de la producción de níquel, asociado con la puesta en marcha de las antiguas plantas de propiedad norteamericana cuya tecnología fue sustituida por la soviética. Mientras tanto, la producción de cobre tuvo serios altibajos debidos al agotamiento de las condiciones de fácil extracción de las minas en actividad, y la producción de manganeso se paralizó.

En la industria del combustible se observa un incremento de la producción de petróleo crudo que, sin embargo, resultaba insuficiente a las necesidades energéticas del país, por lo que se requería de la importación de crudo procedente, fundamentalmente, de la Unión Soviética, con el objeto de procesarlo en las refinerías cubanas. También se incrementó la producción tanto de gas natural como de gas manufacturado.

La industria alimenticia mostró resultados oscilantes, con puntos bajos en 1970, lo cual puede asociarse a la prioridad que recibió la zafra azucarera a costa de otras ramas de la producción, aunque en términos generales se observan mayores índices de producción hacia el final del período.

CUADRO 3.7
PRODUCCIÓN FÍSICA DE PRODUCTOS INDUSTRIALES SELECCIONADOS

Productos	Unidad de Medida	1960	1965	1970	1975
Níquel + Cobalto	Mt	14,5	28,2	36,8	37,3
Cobre concentrado	Mt	4,6 ¹	6,0	0,4	2,8
Manganeso	Mt	65,5	104,2	0,0	0,0
Cromo refractario	Mt	14,2 ¹	41,0	22,8	56,1
Petróleo crudo	Mt	25,4	57,7	159,1	226,4
Petróleo procesado	Mt	n.d.	n.d.	4.308,0	5.976,4
Gas natural	MMm ³	0,0	0,0	5,8 ²	17,3
Gas manufacturado	MMm ³	66,0 ¹	66,1	77,0	98,7
Electricidad	GWH	3.057,0	3.776,5	4.898,5	6.586,0
Acero	Mt	27,6	36,0	77,0	98,7
Cemento	Mt	813,3	801,1	742,0	2.083,1
Fertilizantes	Mt	513,6	537,8	577,5	749,1
Textiles	MMm ²	100,9	124,3	78,0	144,2
Calzado	MM pares	14,0	14,4	16,6	20,5
Jabón Lavar	Mt	28,4	36,7	32,9	49,6
Jabón Tocador	Mt	7,4	13,0	16,7	17,8
Tabaco torcido	MMU	619,8	656,8	363,5	383,3
Pinturas de aceite	Mhl	22,8	24,1	24,1	74,7
Pinturas emulsionadas	Mhl	29,0	12,7	36,6	112,8
Neumáticos nuevos	MU	343,0	201,9	201,9	367,8
Pescado	Mt	31,0	40,0	106,0	143,0
Leche fluida	Mt	n.d.	228,5	480,5	625,8
Leche condensada	Mt	n.d.	44,0	55,2	46,2
Yogurt	Mt	n.d.	2,9	15,9	40,1
Helados	MMgls	n.d.	4,2	8,7	16,3
Quesos	Mt	n.d.	1,1	1,2	6,7
Mantequilla	Mt	n.d.	2,7	0,2	7,8
Café tostado y envasado	Mt	n.d.	26,7	27,2	28,4
Harina de trigo	Mt	n.d.	137,3	159,7	176,1
Pastas alimenticias	Mt	n.d.	25,8	44,5	53,2
Ron total	Mhl	n.d.	n.d.	137,9	181,7
Cervezas	Mhl	1.354,7	992,6	1.001,5	2.110,7
Maltas	Mhl	360,6	168,2	524,2	420,3
Refrescos	Mhl	1.863,1	2.405,9	871,2	1.569,6
Carne deshuesada de res	Mt	n.d.	97,6	104,9	67,7
Carne cerdo en bandas	Mt	n.d.	9,9	7,6	24,2
Carnes en conserva	Mt	n.d.	20,2	14,6	26,3
Piensos mezclados	Mt	n.d.	n.d.	594,5	1.001,0
Combinadas cañeras	U	0,0	0,0	41,0	0,0
Camiones	U	0,0	0,0	475,0	920,0
Ómnibus (ensamblaje)	U	0,0	0,0	300,0	1.718,0
Radiorreceptores	MU	0,0	81,9	19,1	105,9
Refrigeradores	MU	0,0	11,9	5,8	50,0
Vagones ferroviarios	U	0,0	0,0	591,0	502,0
Televisores	MU	0,0	0,0	0,0	25,6

¹: 1961; ²: 1971

Mt: Miles de Toneladas; U: Unidades; MU: Miles de Unidades; MMU: Millones de Unidades; GWH: Gigawatts / hora; Mhl: Miles de hectolitros; MMm²: Millones de m²; MMm³: Millones de m³; MMgls: Millones de Galones; MM pares: Millones de pares

Fuente: JUCEPLAN (1977, II: Tabla 2.1), Mesa-Lago (1994: Cuadro 5)

Finalmente, resulta importante destacar que la producción industrial tuvo, como destino fundamental, el consumo doméstico. Ello se correspondía parcialmente con el objetivo de sustitución de importaciones que se inscribió en la estrategia de desarrollo y en la política económica durante la década de los años sesenta e incluso durante los setenta. Sin embargo, el énfasis en desarrollar nuevas producciones industriales no generó nuevas alternativas de exportación, con excepción de los productos de la industria pesquera que a la altura de los años setenta había alcanzado un cierto crecimiento. Las exportaciones, como se verá en el epígrafe correspondiente, estuvieron siempre asociadas a los productos tradicionales del país.

La producción agropecuaria no azucarera también sufrió de fuertes oscilaciones tendientes a una contracción casi generalizada en su producción física.

CUADRO 3.8
PRODUCCIÓN FÍSICA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS SELECCIONADOS.

Productos	Unidad de Medida	1960	1965	1970	1975
Tabaco en rama	Mt	45,3	36,9	34,5	46,5
Café	Mt	37,0	25,1	22,7	31,8
Cítricos	Mt	134,6	139,8	172,4	187,4
Maíz	Mt	213,9	65,3	77,4	88,9
Frijoles	Mt	37,1	18,4	10,5	9,2
Arroz	Mt	306,5	80,8	375,4	437,5
Malanga	Mt	256,7	98,6	37,5	53,4
Yuca	Mt	255,1	109,2	36,1	90,9
Boniato	Mt	230,5	151,3	38,4	102,1
Patata	Mt	101,2	92,8	87,0	128,3
Cacao	Mt	2,2	2,2	1,6	1,6
Algodón	Mt	21,7	2,5	0,0	0,0
Ganado Vacuno	Mt	214,6	327,4	381,5	240,1
Ganado Porcino	Mt	13,1	47,4	41,9	60,8
Aves	Mt	29,4	64,2	50,6	76,0
Huevos	MMU	207,9	1.098,8	1.605,8	1.919,2

Fuentes: JUCEPLAN (1977: II, Tabla 3.1)

El Cuadro 3.8 refleja los niveles de producción física de varios productos agropecuarios durante el período 1960-70, escogidos por su importancia para las exportaciones, como es el caso del tabaco en rama y los cítricos, o por su importancia para la dieta de los niveles promedio de la población cubana. La producción de tabaco en rama se mantuvo prácticamente estancada, mientras que la producción de cítricos creció significativamente. Mientras tanto, la producción agrícola básica para la alimentación nacional se deterioró ostensiblemente, especialmente en el caso de los

frijoles, así como los tubérculos, tales como malanga, yuca, boniato y patatas. No obstante, debido a las considerables inversiones y al desarrollo de planes especiales para la producción nacional de arroz, con el objeto de disminuir la dependencia de importaciones, condujeron a un incremento de la producción de este grano. La producción de algodón se fue reduciendo año tras año hasta desaparecer prácticamente a fines de la década del sesenta, lo cual afectó ciertamente a la industria textil. En la producción ganadera se observan incrementos del peso total tanto de ganado vacuno como porcino y aviar. Sin embargo, en el caso del ganado vacuno se observa una reversión de la tendencia y en la primera mitad de la década de los setenta la producción comienza a caer hasta situarse a niveles muy cercanos a los de inicios de los sesenta.

3.1.3. Las relaciones comerciales externas.

Uno de los cambios más significativos que se produjo en la economía cubana en el período posterior a la revolución fue el que se produjo en las relaciones comerciales externas. Uno de los objetivos primordiales del Gobierno Revolucionario al asumir el poder era la diversificación de las relaciones económicas externas para disminuir la dependencia que resultaba de la altísima concentración de éstas con el mercado norteamericano. Tal y como se explicó en el capítulo anterior, el comercio exterior cubano dependía, esencialmente, de sus relaciones con Estados Unidos y, si bien, en la década de los años cincuenta, el peso específico de este país en el intercambio total de Cuba había descendido, aun resultaba significativamente predominante.

En febrero de 1960 se firma el primer convenio comercial y de pagos cubano-soviético, mediante el cual la URSS se comprometía a comprar 425 mil toneladas de azúcar en 1960 y un millón de toneladas anuales entre 1961 y 1965, a precios del mercado mundial. Además, la URSS concedió un crédito por 100 millones de dólares a pagar en 12 años, con un 2.5% de interés anual para la compra de maquinaria soviética y asistencia técnica (J.L.Rodríguez, 1990: 232). De igual forma, a medida que se establecían relaciones diplomáticas con los demás países socialistas, se firmaban acuerdos comerciales con ellos.

Mientras tanto, las relaciones con Estados Unidos se deterioraban en la misma medida en que las nuevas leyes revolucionarias afectaban de manera directa o indirecta sus intereses en la isla. En junio, la refinería TEXACO fue intervenida ante la negativa de esta empresa a refinar petróleo soviético y en julio de ese mismo año, Estados Unidos suspendió la compra de azúcar cubano. En octubre, tras la nacionalización de las

últimas propiedades norteamericanas en la isla, el gobierno norteamericano impone el embargo comercial contra la isla y prohíbe todo tipo de comercio entre Cuba y Estados Unidos, así como el uso del dólar en las transacciones comerciales en las que se involucre Cuba (J.L.Rodríguez, 1990: 232-234). El 16 de diciembre de 1960 Estados Unidos cancela oficialmente, la cuota azucarera de Cuba (Fornés-Bonavía, 2003: 204-217).

El enfrentamiento político con el gobierno de los Estados Unidos y, posteriormente, con los gobiernos de la mayor parte de países de América Latina provocó una ruptura de relaciones políticas y económicas con estas naciones que constituían una parte significativa del intercambio comercial de la isla en el período precedente. La ruptura de relaciones diplomáticas de Estados Unidos con Cuba se produce el 3 de enero de 1961 y a partir de esa fecha se suceden decisiones similares por parte de los gobiernos latinoamericanos, con la excepción de México¹⁶⁸. Ello significó un virtual aislamiento del país de su entorno geográfico natural.

En este contexto político internacional se produce un significativo acercamiento político y económico con la Unión Soviética y otros países socialistas, especialmente China, Checoslovaquia y Alemania Oriental.

En tales circunstancias, se producen cambios bruscos en las magnitudes del intercambio comercial de la isla con el resto del mundo y en la orientación geográfica del mismo. Mientras en 1958, el valor total del comercio exterior de Cuba fue de 1,150.5 millones de pesos, en 1960 había descendido a 1,188.2 millones y sólo a partir de 1964 superó la cifra anterior a la revolución (Zanetti, 1975 y ONE, 1996).

¹⁶⁸ El 25 de enero de 1962, la conferencia de la Organización de Estados Americanos (OEA) en Punta del Este, Uruguay, decide suspender la membresía de Cuba en esta organización.

CUADRO 3.9.
INTERCAMBIO TOTAL Y DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO
EXTERIOR DE CUBA, 1960-70.

Año	Intercambio Total (Millones de Pesos)	URSS (%)	Resto del CAME (%)	Otros Países Socialistas (%)	Países Capitalistas (%)
1960	1,188.2	15.5	2.4	3.9	78.2
1961	1,265.1	44.8	12.2	15.0	28.0
1962	1,281.6	49.4	18.2	14.9	17.5
1963	1,410.7	44.3	19.0	12.5	24.1
1964	1,733.2	39.5	12.3	12.5	35.7
1965	1,556.8	48.2	12.7	15.9	23.2
1966	1,523.3	52.2	15.1	12.9	19.8
1967	1,704.1	55.6	13.6	10.8	20.0
1968	1,753.9	54.8	13.4	9.2	22.6
1969	1,888.3	47.8	14.2	9.3	28.7
1970	2,360.5	51.7	12.0	8.0	28.3

Fuente: Cálculos del autor con base a JUCEPLAN (1977, II, tabla 7.13)

Como se observa en el cuadro 3.9, el cambio en la estructura geográfica del comercio exterior de Cuba fue radical en muy breve tiempo. En 1960, todavía el comercio con países capitalistas representaba el 78.2% del total, pero al año siguiente, este porcentaje había disminuido a 28%. Mientras tanto, la presencia de la URSS en el comercio exterior cubano se incrementó desde un 15.5% en 1960 a 44.8% en 1961. Durante la década de los años sesenta, los países socialistas representaron, como promedio, un 71.3% del intercambio total de Cuba, destacando especialmente la Unión Soviética, con un 46.8%, los demás miembros del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME)¹⁶⁹ en conjunto representaron, como promedio, 13.3%, el resto de los países socialistas no miembros del CAME (entre los que destacaba China¹⁷⁰) participó con un

¹⁶⁹ El CAME fue fundado en 1949 como organización de integración de los países socialistas. Sus miembros iniciales fueron la URSS, Checoslovaquia, Polonia, Hungría, Bulgaria, Rumania y Albania. En 1950 se incorporó Alemania Oriental, en 1962 lo hizo Mongolia, mientras lo abandonó Albania. En 1972 ingresa Cuba y en 1977 Vietnam. En 1991, tras la caída de los regímenes comunistas de Europa Oriental, se produjo la disolución de esta organización (Nota del Autor).

¹⁷⁰ China se convirtió en uno de los principales socios comerciales de Cuba a principios de los años sesenta, pero su importancia relativa descendió notablemente a partir de la segunda mitad de la década cuando se hizo evidente el diferendo ideológico entre ambos gobiernos y partidos comunistas.

11.2% como promedio, mientras que los países con economías de mercado¹⁷¹ representaron, como promedio, un 28.7%¹⁷².

Ciertamente, el comercio exterior de Cuba en este período se hizo más diversificado desde el punto de vista geográfico, aunque este nivel de diversificación no fue suficiente para asegurar un nivel de independencia del país respecto a sus mercados externos. El índice de concentración de Hirschman (ver nota al pie 48 del capítulo 3) muestra que mientras en 1958 fue de 71.94 para las exportaciones y de 64.82 para las importaciones, en 1960 fue de 77.49 para las exportaciones y 82.52 para las importaciones y en 1970 había descendido a 59.20 para las exportaciones y a 61.94 para las importaciones. Como promedio, en el período 1960-70, el índice de concentración del comercio exterior de Cuba fue de 58.08 para las exportaciones y de 62.41 para las importaciones.

Nótese que mientras a fines de la década del 50's las exportaciones mostraban un mayor nivel de concentración que las importaciones, en la década del 60's se invirtió la relación, siendo mayor el índice de concentración de las importaciones que de las exportaciones. No obstante, la URSS no llegó a alcanzar, en este período, el nivel de predominio que tuvo Estados Unidos en las importaciones cubanas.

Este cambio en la orientación geográfica del comercio exterior cubano, según el cual, Cuba pasa de una inserción dependiente del mercado mundial y más específicamente, del mercado norteamericano, a una inserción dependiente de las relaciones con los países socialistas y especialmente con la URSS, tuvo también una gran significación en los procesos productivos, sobre todo en aquellos que dependían de las importaciones de materias primas, bienes intermedios o bienes de capital.

Lejos de producirse una diversificación real del comercio exterior cubano, el nivel de dependencia respecto a Estados Unidos fue reemplazado por un nivel de dependencia similar respecto a la Unión Soviética, la cual fue incrementándose en la medida en que Cuba se integraba más al sistema de relaciones económicas internacionales de los países socialistas. En el período 1960-70, la URSS fue, como

¹⁷¹ Debido a la inexistencia de relaciones comerciales con Estados Unidos y con la mayoría de países de América Latina, los más importantes socios comerciales de Cuba entre los países con economías de mercado eran los países europeos miembros de la entonces llamada Comunidad Económica Europea y España.

¹⁷² Cálculos del autor con base a JUCEPLAN (1977, tabla 7.13)

promedio, el mercado para el 41.8% de las exportaciones cubanas y el suministrador de 50.4% de las importaciones de la isla¹⁷³.

El objetivo de diversificar el comercio exterior también abarcaba la estructura mercantil del mismo. Tradicionalmente, las exportaciones cubanas habían dependido del azúcar crudo, un producto significativamente volátil en la economía mundial en términos de precio y que, sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial, se había convertido en objeto de alta protección a los productores nacionales tanto en Estados Unidos como en Europa Occidental. La política de importaciones, sin embargo, se orientaba a privilegiar las importaciones de maquinarias, equipos y bienes intermedios, con el objeto de desarrollar la producción nacional de bienes terminados, conforme a la estrategia desarrollista de sustitución de importaciones.

Las exportaciones cubanas continuaron altamente dependientes del azúcar como producto determinante en la estructura de las mismas. Como promedio, en el período 1960-70 representaron el 82.0% del total, similar al peso de este producto en las exportaciones cubanas en la década de los años veinte cuando la llamada Danza de los Millones (ver Capítulo 2) y en la década de los años cincuenta, período inmediatamente anterior a la revolución.

CUADRO 3.10
ESTRUCTURA MERCANTIL DE LAS EXPORTACIONES DE CUBA, 1960-70 (porcentajes)

Año	Producción Industria Azucarera	Producción Industria Níquel	Otros Minería	Productos Industria Tabacalera	Productos Industria Pesquera	Otros Productos
1960	79.4	3.2	0.6	9.1	0.3	7.4
1961	84.6	4.9	0.5	5.7	0.2	3.9
1962	82.7	6.6	0.6	4.1	0.3	5.6
1963	87.1	5.8	0.4	4.0	0.3	2.4
1964	87.8	4.6	0.8	4.1	0.2	2.5
1965	85.8	5.8	1.0	4.7	0.4	2.2
1966	84.4	6.4	0.8	4.4	0.6	3.5
1967	85.2	6.3	1.0	4.2	0.7	2.7
1968	76.1	11.2	0.7	5.8	1.4	4.7
1969	75.5	12.3	0.7	6.3	1.9	3.4
1970	76.8	16.5	0.1	3.2	1.8	1.7

Fuente: Cálculos del autor a partir de JUCEPLAN (1977, II, tabla 7.8)

Como se observa en el Cuadro 3.10 las exportaciones cubanas mantuvieron su dependencia absoluta del azúcar, y en menor medida de otros productos tradicionales

¹⁷³ Ibidem.

como el tabaco, el níquel y otros minerales. El níquel fue cobrando mayor importancia hacia finales de la década de los años sesenta gracias al establecimiento de acuerdos de cooperación con la Unión Soviética que significaron la sustitución de la tecnología norteamericana por la soviética en la explotación del mineral bruto de níquel + cobalto. Mientras tanto, el resto de la minería cubana pasó a tener una presencia marginal en las exportaciones debido al menor interés que tenían estos productos para la industria soviética que se beneficiaba de la inmensa dotación de recursos naturales de ese extenso país. Los productos de la industria tabacalera disminuyeron ostensiblemente su importancia, mientras que, como resultado de un desarrollo incipiente de la industria pesquera y de una flota nacional dedicada a la pesca, esta rama comenzó a representar un aporte creciente, aunque aun poco significativo en las exportaciones del país.

En resumen, el objetivo de hacer menos dependiente a Cuba de sus exportaciones azucareras no se logró en absoluto, todo lo contrario, esta condición de monoproducción se consolidó a partir de la conversión de Cuba en la azucarera de los países socialistas, especialmente la Unión Soviética y los demás socios del CAME.

Al igual que en el período anterior a la Revolución, las importaciones mantuvieron un cierto nivel de diversificación desde el punto de vista de su estructura mercantil. Durante el período 1960-70 predominaron las importaciones de maquinarias y equipos que, como promedio representaron un 31.5% del total de importaciones, seguidas de los productos alimenticios, con un 21.5% y artículos manufacturados en general con un 18.1%, los productos químicos un 9.7%, mientras los combustibles y lubricantes representaron un 9.6% ¹⁷⁴.

¹⁷⁴ Cálculos del autor con base a JUCEPLAN (1977, II, tabla 7.7)

CUADRO 3.11
ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES DE CUBA, 1960-70 (porcentajes)

Año	Productos Alimenticios	Combustibles, lubricantes, minerales	Productos Químicos	Artículos Manufact.	Maquinarias y Equipos	Manufact. Diversas	Otros
1960	26.2	14.5	12.3	19.2	16.2	2.3	9.4
1961	20.0	8.6	10.3	26.6	21.5	3.3	9.7
1962	20.6	11.6	9.5	21.8	26.2	2.0	8.3
1963	22.7	9.2	9.3	17.7	32.3	2.3	6.5
1964	22.5	8.7	9.0	18.0	31.1	2.9	7.8
1965	22.1	10.0	7.7	19.4	31.2	2.4	7.2
1966	21.5	10.1	9.0	18.1	31.8	2.1	7.4
1967	23.8	9.5	11.2	16.5	30.6	1.6	6.8
1968	20.4	8.7	11.5	15.5	34.6	1.8	7.6
1969	18.6	8.9	8.9	16.1	38.9	2.0	6.5
1970	20.2	8.9	9.1	16.0	36.9	2.0	6.8

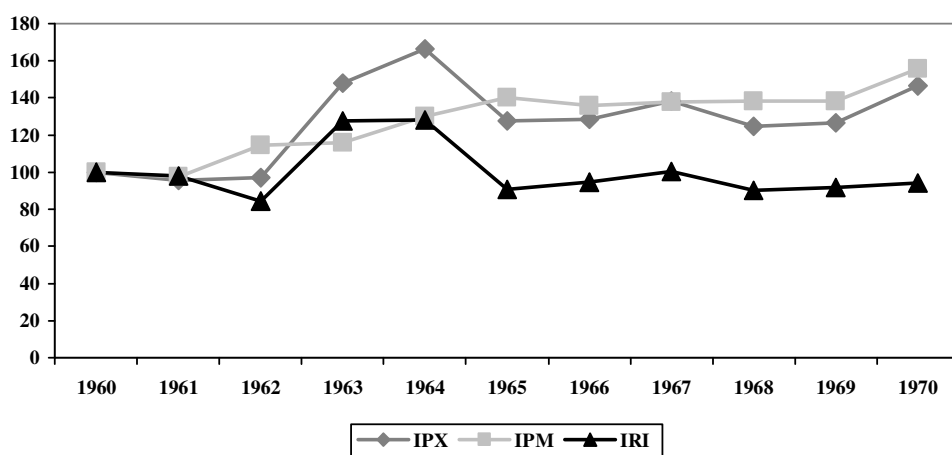
Fuente: Cálculos del autor con base a JUCEPLAN (1977, II, tabla 7.7)

El Cuadro 3.11 muestra la importancia creciente de las importaciones de maquinarias y equipos en el total de importaciones, lo cual se debió a varias razones, a saber, la prioridad dada en la estrategia de desarrollo y en la política económica a la industrialización, así como la necesidad de reemplazar las maquinarias y equipos de procedencia norteamericana que se hacían obsoletos o que carecían de piezas y repuestos, debido al embargo norteamericano. Así, la dependencia tecnológica respecto a Estados Unidos comenzó a ser sustituida por una dependencia tecnológica respecto a los países socialistas y muy especialmente, respecto a la Unión Soviética. Los países socialistas comenzaron a suministrar la maquinaria industrial, la maquinaria agrícola, la mayor parte de los medios de transporte, los productos químicos necesarios para la industria cubana, así como gran parte de alimentos en conserva y prendas de vestir que compensaban, en parte, la escasez generalizada de bienes de consumo en la economía del país. Sin embargo, las tecnologías procedentes de la URSS y de los países socialistas se hallaban rezagadas respecto a Estados Unidos y los demás países capitalistas desarrollados, producían artículos de peor calidad y las maquinarias eran usualmente altamente consumidoras de combustibles y materias primas.

Como quiera que la Revolución prohibió la inversión extranjera directa, la transferencia de tecnología procedente de países socialistas venía asociada al comercio exterior. A través de la llamada “asistencia técnica” se apoyaba la transferencia tecnológica asociada a proyectos de inversión desarrollados por el gobierno y en los que se requería la importación de maquinaria procedente de estos países.

Un indicador importante para analizar las condiciones de inserción comercial de un país es el índice de la relación de intercambio. La revisión de la estadística oficial no arroja información disponible a pesar de la importancia de este indicador. En este trabajo se hace un cálculo de este índice a partir de la información disponible de las exportaciones e importaciones de Cuba a precios constantes de 1965 y a precios corrientes. Para ello, se ha asumido que los deflatores usados se corresponden con los índices de precios de las exportaciones e importaciones.

Gráfico 3.4.
Índices de Precios de las Exportaciones e Importaciones e Índice de la Relación de Intercambio, 1960-70



Nota: IPX: Índice de Precio de las Exportaciones, IPM: Índice de Precio de las Importaciones, IRI: Índice de la Relación de Intercambio.

Fuente: Cálculos del autor con base a JUCEPLAN (1977, II, tablas 7.3, 7.4, 7.9 y 7.10).

Según se observa en el Gráfico 3.4 se deterioró la relación de términos de intercambio en la mayor parte del período 1960-70. El índice de precios de las exportaciones cayó respecto a 1960 sólo en 1961 y 1962, mientras que se incrementó en el resto del período, sin embargo, el índice de precio de las importaciones creció a un ritmo superior salvo en 1963, lo cual afectó la relación de intercambio. El deterioro de los términos de intercambio ya era un fenómeno que caracterizaba a la economía cubana en el período precedente (ver Capítulo 3) y muy especialmente en la década de los 50's. Ello tiene mucho que ver con los pobres resultados de la estrategia de sustitución de importaciones que hizo parte de la estrategia de desarrollo y de la política comercial externa durante estos años.

Pero la principal transformación ocurrida en el comercio exterior de Cuba, además del significativo cambio de orientación geográfica fue de naturaleza

institucional. Tras el establecimiento del monopolio del comercio exterior por parte del Estado y la nacionalización de la mayor parte de la economía nacional (salvo los escasos vestigios de economía privada en la agricultura) el Estado asumió toda la actividad comercial externa a través de un complejo sistema de empresas exportadoras e importadoras por ramas de la economía o tipos de productos, dependientes del Ministerio de Comercio Exterior. Así las cosas, el Estado cubano no sólo estaba en capacidad de decidir qué y cuánto se importaba sino también a quién se le compraba.

De esta forma, existía una virtual desconexión entre los procesos productivos y la actividad comercial externa. Las empresas que producían bienes exportables estaban desconectadas del mercado externo al cual acudía la empresa exportadora. Mientras tanto, las empresas que requerían importaciones de maquinarias, materias primas u otros bienes intermedios para desarrollar su actividad productiva dependían de la empresa de comercio exterior encargada de importar dichos bienes. Este tipo de desconexión producía no pocos contratiempos en los procesos productivos. A menudo se importaban maquinarias o bienes intermedios de calidades distintas a las que requerían las empresas productoras. Por otra parte, era normal la existencia de desfases en los tiempos en los que las empresas necesitaban las importaciones y los que éstas estaban disponibles. No en pocas oportunidades se denunciaba en los medios de prensa la existencia de contenedores en los puertos o en zonas aledañas a los mismos que no habían sido retirados por las empresas responsabilizadas.

Como el Estado –a través de sus empresas de comercio exterior era el único exportador e importador- dejó de considerarse necesario el uso de aranceles como medida de protección comercial e incluso como instrumento de recaudación de impuestos. El uso de contingentes de comercio se usaba no como medida de protección a la industria nacional sino como “modus operandi” del sistema de comercio con los países socialistas.

Como quiera que la mayor parte del intercambio comercial externo se realizaba con los países socialistas, éste comenzó a desarrollarse en el marco de los convenios bilaterales de comercio que cada año se firmaban entre el gobierno cubano y los gobiernos de los dichos países.

De esta forma, Cuba fue insertándose paulatinamente en el proceso de intercambio centralizado de contingentes de mercancías que caracterizaba al mecanismo de comercio de los países socialistas en el que los precios se pactaban teniendo en

cuenta las condiciones del mercado mundial como simples referencias al establecer los acuerdos inter-gubernamentales.

En estas circunstancias, Cuba comenzó un proceso de relativa desinserción de la economía mundial en la medida en la que se insertaba en el sistema de relaciones económicas internacionales del socialismo y éstas se marginaban relativamente del mercado mundial.

Las empresas cubanas dejaban de participar de la competencia en los mercados internacionales debido a que centralmente se decidía qué comprar y a quién comprar, así como qué vender y a quién vender, con lo cual no siempre se compraba la mejor calidad de productos ni a los mejores precios, así como que no siempre se podían aprovechar las mejores ofertas por los productos de exportación, sino que se honraban los compromisos establecidos por los vínculos políticos establecidos con los países aliados.

De igual forma, aunque los precios de las transacciones reflejaban las condiciones del mercado mundial, de hecho, éstos eran una simple referencia porque en la práctica lo característico era un comercio de trueque centralizado en el que se especificaban los diversos contingentes de mercancías que se comercializaban en los marcos de los acuerdos bilaterales. Esta situación se veía agravada por la realidad de que Cuba, cuya moneda había perdido toda convertibilidad real, aseguraba su comercio exterior con un grupo de países cuyas monedas tampoco tenían convertibilidad internacional, con lo cual los tipos de cambio dejaban de constituir un instrumento adecuado para comparar los niveles de competitividad de la producción exportable de este grupo de países.

3.1.4. El sistema monetario y financiero.

La nacionalización de la banca en octubre de 1960 produjo un cambio significativo en el carácter, estructura y organización del sistema bancario y financiero del país. Todas las entidades bancarias quedaron integradas en el Banco Nacional de Cuba (BNC), que sumó a sus funciones de banco central las relacionadas con la regulación del crédito público y privado, así como todo tipo de operaciones bancarias (monetarias, depósitos, créditos, capitalización, ahorros, hipotecarias, de fomento y desarrollo). La ley 930 Orgánica del Banco Nacional de Cuba del 23 de febrero de 1961, le atribuía a esta institución, la soberanía monetaria de la nación, el monopolio de la emisión, centralizaba en el mismo los recursos monetarios temporalmente libres tanto de los organismos, como de las empresas y la población; se le encomendaba el ejercicio

del crédito a corto y largo plazo y la fiscalización del financiamiento de las inversiones de capital, así como las operaciones con el exterior. El BNC quedaba a cargo de las reservas monetarias internacionales y se convertía en único centro de ajustes y pagos del país (Buide y Flores, 1988: 26). Por otra parte, el Banco Nacional de Cuba perdió su autonomía en el trazado de la política monetaria, toda vez que quedó convertido en un organismo más de la administración del Estado, dependiente del gobierno. La política monetaria, como todos los demás aspectos de la política económica, quedaron en manos del Consejo de Ministros, encabezado por el Primer Ministro¹⁷⁵.

El nuevo régimen estableció un nuevo sistema bancario y financiero. La nacionalización de la banca extranjera y nacional privada estatizó el sistema financiero en el país. La necesidad de estatizar la banca respondía a la estrategia de conformación de un sistema de economía estatizada en la que el monopolio del sector bancario resultaba de gran prioridad, en tanto que de esa forma se aseguraba el control absoluto, por parte del Estado, de los canales de circulación y del sistema financiero.

Durante esta etapa de establecimiento del sistema socialista, la simplicidad de las relaciones monetario-mercantiles y la inexistencia, en la práctica, de mecanismos de cobros y pagos entre las empresas, convirtió al sistema financiero solamente en un mecanismo de aseguramiento de la circulación monetaria. Las necesidades de efectivo se limitaban al pago de salarios, mientras que las empresas que ofrecían bienes y servicios en la economía doméstica reciclaban el efectivo al Banco Nacional, convertido en una especie de caja central única.

Los créditos comerciales se mantuvieron, exclusivamente, entre el Estado y las entidades privadas y cooperativas agrícolas. Mientras tanto, desaparecieron el crédito para el consumo, el crédito inmobiliario y la actividad de banca de inversión.

La salida de Cuba de los organismos de crédito multilateral, como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento desvinculó al país del sistema monetario internacional de Bretton Woods.

La convertibilidad del peso cubano en la etapa anterior a la revolución dependía, como se ha explicado ya, de las divisas que entraban al país por las exportaciones azucareras, mineras y de otros productos, así como por el naciente turismo, pero también por las inversiones directas extranjeras y la actividad bancaria internacional.

¹⁷⁵ Fidel Castro ejerció el cargo de Primer Ministro desde febrero de 1959 hasta diciembre de 1976 cuando, según la nueva Constitución, asumió los cargos de Presidente del Consejo de Estado y Presidente del Consejo de Ministros (Jefe de Estado y de Gobierno).

Las reservas monetarias, denominadas principalmente en dólares pero también en otras divisas y en oro monetario, constituían el soporte de valor del peso cubano que también se veía beneficiado de una balanza comercial persistentemente superavitaria. Estas condiciones habían asegurado, por mucho tiempo, el sostenimiento de una paridad de 1 a 1 entre el dólar norteamericano y el peso cubano desde el establecimiento de la moneda nacional cubana en una suerte de “currency board”¹⁷⁶.

Sin embargo, la ruptura de las relaciones políticas y económicas con Estados Unidos trajo como consecuencia la desvinculación real del peso cubano con el dólar norteamericano. Esta desvinculación significó, en la práctica, la ruptura de la convertibilidad del peso cubano, que se confirmó con el establecimiento del control de cambios y la prohibición de la tenencia y circulación de dólares en el territorio nacional. Sin embargo, se mantuvo una tasa de cambio ficticia de 1 dólar norteamericano por 1 peso cubano para efectos de transacciones internacionales y registros.

La no convertibilidad del peso cubano contribuyó significativamente a la desinserción de la economía cubana respecto a la economía mundial. Ya se ha dicho en este trabajo que los canales financieros y cambiarios constituyen un mecanismo que afecta la inserción de cualquier país en la economía mundial. En la etapa anterior a la Revolución el sistema monetario y financiero del país era un elemento de inserción dependiente en la economía mundial. Sin embargo, después de la Revolución se estableció una barrera entre la economía doméstica y la economía internacional y, en la práctica, condujo a la desinserción de la economía cubana en el mercado mundial, en la medida en que sus únicos canales de inserción serían los bienes y servicios transables internacionalmente, mientras que aquellos sectores que producían bienes y servicios para el mercado doméstico generaban ingresos en una moneda no convertible y con ello, quedaban desprovistos de la posibilidad de importar bienes intermedios o maquinarias a menos que se las proveyera el gobierno central.

Por otra parte, la fijación del tipo de cambio del peso cubano en los niveles de paridad característicos de la etapa anterior a la Revolución sin atender a la existencia de un mercado doméstico de divisas ni a la disponibilidad cada vez decreciente de reservas internacionales dado el deterioro persistente de la balanza de pagos, llevó al establecimiento de un tipo de cambio ficticio del peso cubano que, en términos reales

¹⁷⁶ El “currency board” o caja de conversión es el sistema mediante el cual, la autoridad monetaria emite billetes, monedas e incluso depósitos que están completamente respaldados por una moneda extranjera o divisa que se usa como reserva y que es plenamente convertible a la moneda de reserva a una tasa de cambio fija. Hanke (2003).

mostraba signos de sobrevaloración por su débil respaldo en divisas y en producción de bienes y servicios transables internacionalmente con el consiguiente efecto negativo sobre la competitividad de las exportaciones. En el orden doméstico, ello trajo como consecuencia una significativa distorsión de precios relativos frente al mercado internacional.

La estabilidad de precios aparecía como una prioridad en la política económica del gobierno, pero en medio de la incertidumbre inicial creada por las medidas de nacionalización y por el enfrentamiento económico con los Estados Unidos fue no sólo una tarea muy difícil sino de imposible solución. A ello debe añadirse que la adopción de una serie de importantes medidas sociales de carácter redistributivo de la renta nacional, implicaban, de hecho, una fuerte emisión monetaria en condiciones de existencia normal de un mercado regulado por las condiciones de la oferta y la demanda, habrían debilitado el tipo de cambio que había sostenido el peso cubano en su paridad con el dólar norteamericano, desde su creación como moneda nacional.

En estas condiciones, el Gobierno decidió evitar el estallido de las posibles presiones inflacionarias imponiendo primero controles en los precios y posteriormente, en la medida en que controlaba los canales de distribución tanto mayorista como minorista, a través de la regulación directa de todo el sistema de precios de la economía. La mayor demanda efectiva por bienes y servicios debido a incrementos salariales decretados por el gobierno, junto a reducciones de precios en rubros tan significativos como los alquileres, alimentos, así como tarifas eléctricas y telefónicas, frente a una oferta que no crecía al ritmo de la demanda e incluso que mostraba signos de declive debido a la caída en los niveles de producción de una cantidad creciente de artículos de consumo y de bienes intermedios¹⁷⁷ llevó al gobierno cubano a establecer un mecanismo de distribución igualitaria de bienes de consumo y alimentos, conocido como la “libreta de abastecimientos”¹⁷⁸, mediante la cual comenzaron a distribuirse tanto los alimentos, como el calzado, vestimenta, productos de aseo y enseres de hogar a precios fijados por el Estado (relativamente bajos si se tiene en cuenta la demanda de los mismos) y de acuerdo a cuotas de distribución por persona o por familia que establecía el Ministerio de Comercio Interior.

¹⁷⁷ Debido tanto a la ruptura de los vínculos comerciales con Estados Unidos, como a problemas organizativos en la industria y la agricultura cubanas.

¹⁷⁸ Cartilla de racionamiento en otras experiencias nacionales en épocas de guerra o de inmediata postguerra.

Así, la estabilidad de los precios no se consiguió a través de instrumentos monetarios sino, mediante el control estatal de aquellos, de espaldas a las condiciones del mercado porque los precios fueron establecidos para largos períodos de tiempo y en muchos casos (sobre todo en los artículos alimenticios de primera necesidad) totalmente subsidiados por el Estado. El establecimiento de un sistema estatal de precios, en gran medida desligado de los costos de producción, fue uno de los más severos golpes al funcionamiento del mercado como mecanismo de asignación de recursos. En tales circunstancias, el mercado dejó de regular, en la práctica, el establecimiento de las proporciones en la economía.

La estabilidad de precios no fue entonces, el resultado de una oferta creciente de bienes y servicios que respondía a una creciente demanda sino, el resultado de una decisión política, de espaldas a las realidades económicas imperantes. Así, la inflación no se manifestó abiertamente en el sistema de precios del país, sino de manera indirecta en el surgimiento de un activo mercado subterráneo, en cuyos canales se comercializaban productos de manera ilegal y a precios considerablemente altos¹⁷⁹.

Este sistema de precios creó serias desproporciones en la economía nacional y comenzó a distanciarse considerablemente de las condiciones del mercado mundial con lo cual se crearon condiciones similares a las que llevaron a las economías centralmente dirigidas de Europa Oriental a desconectarse del mercado mundial a través de la inconvertibilidad de sus respectivas monedas.

En el caso de Cuba, la desconexión del sistema de precios internos de los precios internacionales produjo también la desconexión de la economía nacional respecto al mercado mundial y, en consecuencia, la inconvertibilidad real del peso cubano y el establecimiento de una tasa de cambio ficticia.

¹⁷⁹ Uno de los efectos inmediatos de la aparición de la libreta de abastecimientos y el carácter igualitario de la distribución de bienes fue la aparición de formas muy generalizadas de trueque mercantil entre las diversas familias, puesto que aquellas que consumían cierto producto por debajo de la asignación del mismo, concurrían con dicho bien a cambio de otros productos cuya asignación resultaba por debajo de sus necesidades. De igual forma, muchas familias vendían los artículos que les “sobraban” a precios más altos que los del mercado, y encontraban compradores toda vez que para éstos la asignación de dichos productos resultaba insuficiente. Un ejemplo significativo de la irracionalidad de tales mecanismos de distribución radicaba en el hecho de que cualquier ciudadano mayor de edad recibía una dotación de cigarrillos (y los hombres, también de puros) aunque no fumaran. Dichos cigarrillos podrían ser destinados al trueque a cambio de leche o cualquier otro producto o sencillamente vendidos en el mercado subterráneo a un precio considerablemente mayor al de los mercados estatales.

3.2. La integración de Cuba al Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME). Inserción en la llamada división internacional socialista del trabajo. Dependencia y subdesarrollo socialista.

3.2.1. Las características de la llamada división internacional socialista del trabajo.

El concepto de división internacional socialista del trabajo está asociado a la formación del sistema socialista de economía mundial que se produce cuando el régimen socialista se extiende más allá de las fronteras del Unión Soviética¹⁸⁰. Todos estos países se caracterizaban por una economía centralmente dirigida en la que el Estado controlaba los medios de producción fundamentales¹⁸¹ y la planificación estatal reemplazó al mercado como mecanismo de funcionamiento económico.

La división internacional socialista del trabajo podría definirse como la forma particular a través de la cual se expresaron las relaciones económicas entre los países socialistas. En este sentido, en la práctica, este concepto se adjudicó a las relaciones económicas que se establecían entre los países miembros del CAME, debido a que las relaciones económicas entre los países miembros y los no miembros, en la mayor parte de las ocasiones se realizaban en condiciones similares a las que se producían con países con economías de mercado. En el caso particular de China y Albania, enfrentadas con la Unión Soviética y sus aliados de Europa del Este por razones ideológicas después de la

¹⁸⁰ Aquí se asume como régimen socialista el instaurado sobre las bases de la ideología marxista-leninista y que, con escasas variaciones siguió el modelo de economía estatizada de la Unión Soviética. Este régimen se instauró en Mongolia tras su independencia de China en 1922, en los países de Europa del Este ocupados por los Ejércitos Soviéticos tras la derrota de la Alemania nazi y de los regímenes fascistas en Polonia, Checoslovaquia, Hungría, Bulgaria, Rumania y Alemania Oriental, entre 1945-1949, en Albania y Yugoslavia tras la victoria de sus ejércitos de liberación nacional en 1945 tras la ocupación fascista, en China en 1949 como resultado de la victoria comunista en la guerra civil contra el régimen del Kuomintang, y en el norte de Vietnam (que se unificó posteriormente bajo el régimen comunista después de la derrota norteamericana en la Guerra de Vietnam) y Corea en donde se instauraron sendos regímenes comunistas. Cuba fue el primer país en América Latina en proclamarse socialista en 1961.

¹⁸¹ Entre diversos países se mantuvo siempre una diferenciación entre los niveles de estatización de la propiedad sobre los medios de producción. Polonia, por ejemplo, conservó siempre una alta proporción de la tierra en manos privadas.

desestalinización¹⁸² sus relaciones económicas con los países del CAME se redujeron a la mínima expresión¹⁸³.

La división internacional socialista del trabajo se caracterizó por los siguientes rasgos fundamentales: 1) definición consciente, a través de acuerdos intergubernamentales, de los patrones de especialización de los países, tomando en cuenta las tradiciones productivas y la disponibilidad relativa de recursos de los mismos; 2) organización del comercio entre los países a partir de convenios bilaterales, por medio de los cuales se establecían anualmente los contingentes de comercio; 3) utilización de una moneda de cuenta especial para las transacciones comerciales mutuas, así como para el otorgamiento de créditos comerciales y de inversión; 4) mecanismo especial de precios para las transacciones comerciales; 5) sistema propio de instituciones rectoras de las relaciones económicas externas.

La literatura económica de los países socialistas, así como los documentos del CAME en los que se trazaron las líneas directrices para el establecimiento de las relaciones económicas entre los países miembros insistían en el carácter planificado de las mismas. Y ello se debe a que, ciertamente, de la misma manera que al interior de éstos países el mercado había dejado de funcionar como mecanismo regulador de las relaciones económicas, a partir de la constitución del CAME, como mecanismo de integración económica de los países socialistas, la planificación estatal comenzó a regir también las relaciones económicas externas de los países miembros.

La forma principal a través de la cual se pretendió incorporar el mecanismo de planificación a las relaciones económicas externas fue la coordinación multilateral de planes quinquenales a partir del quinquenio 1956-60. Posteriormente, se utilizó el mecanismo de coordinación bilateral de planes quinquenales, ajustándolos anualmente. Para el largo plazo, se concibieron diversos Programas de Cooperación a Largo Plazo para ciertas ramas estratégicas de la producción industrial y agrícola.

¹⁸² Como desestalinización se conoce al proceso a través del cual, después del XX Congreso del Partido Comunista de la Unión Soviética (PCUS) en 1956 se denunció el “culto a la personalidad” de Stalin y a las prácticas represivas al interior del propio Partido y Estado. Tras el inicio de este proceso en la Unión Soviética, se adoptó con mayor o menor fuerza en varios países socialistas europeos, con excepción de Albania donde se mantuvo el culto a Stalin hasta la muerte de Enver Hoxha. El régimen comunista chino se negó a denunciar abiertamente al stalinismo y a partir de la década del sesenta inició un enfriamiento de sus relaciones con la Unión Soviética y los demás países de Europa del Este a quienes les colocó el apelativo de “revisionistas”.

¹⁸³ China nunca fue miembro del CAME, pero Albania que fue uno de sus fundadores en 1949 se retiró en 1962 tras la ruptura de relaciones diplomáticas y comerciales con la Unión Soviética. El comercio de China con los miembros del CAME se redujo considerablemente después de la ruptura ideológica que se hizo evidente a inicios de la década de los años sesenta del siglo XX. Los asesores soviéticos y de otros países de Europa Oriental fueron retirados de ambos países tras la ruptura política.

Los perfiles de especialización internacional de la producción se fueron conformando en las diversas Sesiones¹⁸⁴ del CAME en decisiones adoptadas por los gobiernos de los países miembros. En tal sentido, las decisiones de especialización implicaban que al decidirse de manera consciente la especialización de un país en determinado tipo de producción, ello significaba, también de manera consciente, la renuncia a producir otro determinado tipo de producción.

En la década de los ochenta del siglo XX, el perfil de especialización que determinaba la división internacional socialista del trabajo podría definirse de la siguiente forma:

- Bulgaria se especializaba en equipos de elevación y transporte, micromotores eléctricos, así como artículos de la industria alimenticia, especialmente conservas.
- Hungría se especializó en la industria del aluminio, producción de alúmina y laminados; también en la producción de autobuses, así como partes y piezas de repuesto para la fabricación de autobuses y automóviles; también en la fabricación de aparatos médicos, productos de la industria farmacéutica, así como medios técnicos de comunicaciones. Entre las ramas clásicas de especialización estaban las industrias del calzado y artículos de piel, así como artículos y confecciones textiles, productos agrícolas y alimentos.
- Alemania Oriental se especializaba en la fabricación de artículos de mecánica de precisión, máquinas poligráficas y producción impresa, máquinas de coser y de escribir, instrumentos musicales, películas de foto, cámaras, máquinas textiles, buques, fertilizantes y otros productos de la industria química, vagones de ferrocarril, maquinaria minera, instalaciones para refinación de petróleo, maquinaria agrícola, máquinas herramienta de gran precisión. También exportaba a sus socios comerciales productos de la industria ligera, especialmente confecciones.
- Polonia era un suministrador tradicional de productos agrícolas y carbón, pero además, se convirtió en suministrador de buques y equipos navales diversos, equipos completos para fábricas de azúcar y para la industria química, maquinaria agrícola en general, y artículos electrodomésticos. De igual forma, suministraba calzado y confecciones textiles a sus socios del CAME.

¹⁸⁴ La Sesión era el órgano superior del CAME y estaba conformada por los Jefes de Gobierno de los países miembros.

- Rumania, se especializó en el desarrollo de la industria petroquímica y la química, así como en la industria de materiales de construcción, equipos de prospección y exploración petrolera, producción de tractores, buques y vagones. También exportaba conservas agrícolas y vino.
- Checoslovaquia, se especializaba en la producción de maquinarias y equipos, especialmente construcción de maquinaria energética, motores Diesel, locomotoras, automóviles, partes y piezas de repuesto, tranvías, barcos fluviales, maquinaria textil, producción de computadoras, equipos para centrales atomoeléctricas, así como productos de la industria química y productos farmacéuticos. Adicionalmente, conservó su especialización tradicional en la producción de artículos textiles, calzado, muebles, artículos de cristal, cerámica y porcelana.
- Unión Soviética, en tanto la economía más grande y de mayores recursos de toda la región, pero también la de mayores demandas por las magnitudes de su mercado doméstico, no aseguraba en el comercio con sus socios del CAME todas sus necesidades de comercio, lo cual le obligaba (al margen de un determinado comercio con países europeos con economías de mercado y otros del llamado Tercer Mundo) a desarrollar producciones paralelas de ciertos tipos de artículos que importaba de los demás países del bloque. Las líneas de especialización de la URSS en el CAME abarcaban los aviones de pasajeros, helicópteros, equipos energéticos, máquinas para la construcción, maquinaria agrícola, equipos metalúrgicos, computadoras, y de manera especial, petróleo y derivados, gas natural y productos mineros.
- Los países de menor desarrollo en el CAME sólo llegaron a estar en condiciones de exportar a sus socios, artículos que resultaban de su patrón tradicional de exportación. Así, Mongolia exportaba carne, artículos de cuero, lana y confecciones lanares, alfombras y concentrados de metales no ferrosos. Cuba participaba con la exportación de la mayor parte de su producción azucarera y con materia prima niquelífera. Vietnam, por su parte, participaba muy limitadamente con productos típicos de su agricultura tropical, así como con metales no ferrosos. De manera particular, en los años ochenta, trabajadores cubanos y vietnamitas fueron enviados en una suerte de exportación organizada de mano de obra para el desarrollo de obras constructivas en zonas apartadas de la Unión Soviética.

Aunque no era usual que los conflictos entre los diversos países salieran a la luz pública de manera abierta, la definición de los perfiles de especialización entre los países provocó históricamente no pocas desavenencias entre los países miembros. Los respectivos gobiernos, interesados en asegurar una determinada estructura industrial que les asegurara la independencia económica, promovieron el desarrollo de industrias paralelas que lejos de asegurar una determinada complementariedad de sus economías respectivas, terminaron por desarrollar sectores que competían entre sí en los mercados mundiales.

Políticamente, los países europeos miembros del CAME pretendieron crear una especie de tejido industrial que les garantizara la independencia económica respecto al mercado mundial, “como si cada país tuviese que construir su propio socialismo en un cerco capitalista completo”¹⁸⁵. Ello fue el resultado de la réplica del modelo de industrialización autárquica ensayado por la URSS en las condiciones de aislamiento en las que se implantó el modelo económico socialista. Posteriormente, se pasó a un esquema de “autarquía colectiva”, es decir, que asegurase al bloque como tal una determinada independencia del mercado capitalista mundial.

En este sentido, vale la pena destacar que, dadas las dimensiones de la economía soviética, el comercio intra-CAME era dominado por el comercio de cada uno de los países miembros con la URSS. Ello se debía, esencialmente, a la estructura productiva de cada uno de los pequeños países centro y este-europeos, con carencias absolutas y relativas de materias primas y productos energéticos y la condición de suministrador excepcional de este tipo de bienes que tenía la Unión Soviética.

Sin embargo, no lograron evitar la necesidad de importar bienes industriales de alta tecnología desde los países capitalistas desarrollados y, en gran medida, también requerían la importación de materias primas procedentes de países subdesarrollados. Esto les obligaba a la necesidad de tener una oferta exportable para estos grupos de países con el fin de compensar sus necesidades de importación en divisas libremente convertibles a nivel mundial¹⁸⁶. Y la duplicidad sectorial que generaban las políticas de

¹⁸⁵ V. Kaigl (1956) “International Division of Labour in the World Socialist System”. En *Papeles económicos checoslovacos*. Citado por M. A. Emmanuel (1968: 433)

¹⁸⁶ M. A. Emmanuel (1968: 434) cita a Gunther Kohlmey “*Nationale Produktivität, dynamische Produktionen, international Arbeitsteilung*”, que analiza el caso de la R.D.A. y que afirma que “Naturalmente, había productos destinados a la exportación, pero su función principal no consistía tanto en elevar la productividad nacional por medio de especializaciones internacionales intensificadas, y en utilizar la ley de las ventajas comparativas, sino más bien, y en una gran medida, en pagar las importaciones...Así, en la literatura y en la práctica, se creó una teoría general, según la cual la tarea principal del comercio exterior consistía en asegurar las importaciones necesarias”.

desarrollo industrial convertía a los países del CAME en competidores entre sí por el acceso a los mercados internacionales¹⁸⁷.

Resulta significativo observar que estos desarrollos paralelos no permitieran el desarrollo de un determinado comercio intra-industrial al interior del CAME. Esto se debe, fundamentalmente, a la consideración generalizada en los gestores de política económica respecto a que el comercio exterior es una esfera relativamente “marginal” de la economía y al que se concurre para obtener lo que no puede producirse y para ello se exporta lo que abunda y al hecho de que el sistema socialista mundial no constituía un mercado propiamente dicho debido a las restricciones que le imponía la planificación centralizada¹⁸⁸.

Tal y como se concibió en los marcos el CAME, los acuerdos de especialización eran, por naturaleza, multilaterales, por lo que cada país no debería preocuparse de igualar sus intercambios con cada país sino con el bloque en su conjunto. Ahora bien, los acuerdos multilaterales de intercambio no contenían ningún acuerdo multilateral de intercambios por lo que cada país debía preocuparse de asegurar lo que obtendría a cambio por sus exportaciones a los países asociados (Emmanuel, 1968: 450). En realidad, el comercio entre los países miembros del CAME se planificaba anual y quinquenalmente a través de convenios bilaterales expresados en valor y en unidades físicas. A lo máximo que a veces se llegaba era a acuerdos triangulares de comercio entre los países miembros. La igualación de los intercambios era necesaria porque entre los países miembros del CAME no era usual el uso de divisas internacionales fuertes en

¹⁸⁷ Para sólo mencionar un ejemplo, a principios de la década de los ochenta del siglo XX, el comercio exterior extra-CAME representaba el 47% del calor total del comercio exterior de los países miembros. Los suministros externos al CAME aseguraban el 32% de las importaciones en maquinarias y equipos, cerca del 30% del petróleo, 29% en material de hierro, 38% en laminados, y 39% en bienes de consumo, entre otros productos (De Miranda, 1983: 39)

¹⁸⁸ Gertrud Graebig (1965) “*Die Funktionen des Marktes bei der Vertiefung der Arbeitsteilung zwischen den Sozialistischen Staaten*” en *Wissenschaftliche Zeitschrift der Hochschule für Ökonomie, Sonsernummer*, citada por M.A. Emmanuel (1968: 446) habla de que en “el mundo capitalista existen dos mercados de la misma naturaleza –el mercado nacional y el mercado internacional- que se comunican y se interpenetran y cuya acción conjugada determina, a la vez, la división internacional y la división nacional del trabajo...No ocurre lo mismo en un mundo socialista constituido por Estados independientes. En el interior de cada país hay un plan, pero no hay un mercado propiamente dicho. En el exterior (se refiere al comercio fuera del CAME), hay un mercado, pero no hay plan. En el interior, se produce primero, según los recursos disponibles ..., luego se consume lo que se produce, según un canon de distribución fijado centralmente. En el exterior, se debe obrar como en una verdadera economía de mercado, es decir, que no se puede producir más de lo que se vende. Las dos funciones son la inversa, la una de la otra. Para salir de esta situación, sólo hay una alternativa: planificar el conjunto o generalizar el mercado”. Esto último significaba en la práctica suprimir el plan, al menos en lo que a carácter directivo se refiere.

su comercio mutuo¹⁸⁹ sino que se usaban divisas que no resultaban libremente convertibles en el mercado mundial. Ciertamente, la necesidad de igualar estos intercambios constituía una severa limitación al comercio exterior¹⁹⁰.

Hasta 1964, el mecanismo de pagos que predominaba entre los países miembros del CAME era el clearing bilateral, lo que significaba que entre cada pareja de países miembros se concertaban no sólo convenios comerciales, sino también acuerdos de pago, en los cuales se utilizaba el rublo soviético¹⁹¹ como divisa (Bogomólov, 1983: 214). Pero el rublo soviético no se cambiaba libremente en los mercados internacionales por lo que los excedentes de rublos de cualquier país no podrían ser empleados para adquirir mercancías en los mercados internacionales ni podían colocarse como préstamos en los mercados internacionales de capital ni convertidos en inversiones directas en países con déficit de ahorro. De hecho, los países socialistas rechazaban, por perturbadores, los mecanismos de equilibrio de balanza de pagos a través de flujos externos de capital.

Con el objeto de solucionar este problema, en 1964, el CAME decidió crear el Banco Internacional de Cooperación Económica (BICE) y establecer una moneda de cuenta, el rublo transferible¹⁹², que serviría para expresar en forma monetaria, las transacciones comerciales planificadas entre los países socialistas.

El BICE tenía el objeto de constituirse en una especie de cámara de compensación, así como en una entidad de registro contable de los compromisos y exigencias de cada país miembro en sus relaciones con los demás. Cada país tenía una cuenta en el BICE expresada en rublos transferibles. A dichas cuentas ingresaban las entradas procedentes de las exportaciones de bienes y servicios y los pagos se hacía con los recursos acumulados en dichas cuentas. Si los medios disponibles no resultaban suficientes, el BICE otorgaba al país deudor de un crédito de liquidación (de carácter técnico) en proporción al 2% del volumen de la circulación mercantil realizada por el país con los demás miembros del BICE. Si el país deudor agotaba el crédito de

¹⁸⁹ Las divisas fuertes, especialmente dólares, marcos alemanes, libras esterlinas, francos franceses o francos suizos eran usados en transacciones no planificadas. En el comercio mutuo se utilizó primero el rublo soviético y a partir de 1964, el rublo transferible.

¹⁹⁰ La no existencia de mecanismos de compensación multilateral de saldos provoca una seria limitación al comercio debido a que los saldos logrados en relaciones bilaterales entre dos países no pueden compensar los déficit en las relaciones con terceros. Esta situación dificultó el comercio exterior entre países de Europa Occidental después de la Segunda Guerra Mundial hasta el establecimiento de la Unión Europea de Pagos.

¹⁹¹ Sólo en los primeros años de existencia del CAME se usaban los dólares como divisa en el comercio (Bogomólov, 1983: 214).

¹⁹² El rublo transferible tenía un tipo de cambio fijo equivalente a un rublo soviético (*Nota del Autor*).

liquidación podía solicitar un crédito a plazo fijo que buscaba eliminar las condiciones que generaban el déficit (ver Bogomólov, 1983: 218). De esta forma, se pretendía solucionar los problemas de implantación de un mecanismo de clearing multilateral en el comercio intra-CAME.

El elemento de multilateralidad presente en el sistema de pagos a través del BICE residía en la posibilidad teórica de utilización de los saldos en rublos transferibles de un país para comprar mercancías en cualquier otro del CAME, sin embargo, esta posibilidad estaba únicamente prevista en el caso de los intercambios planificados y excluía su uso en el caso de comercio por fuera de los contingentes inicialmente pactados.

En 1971 se estableció el Banco Internacional de Inversiones, como entidad dedicada a financiar, de manera conjunta proyectos de inversión de gran envergadura en los países miembros. La moneda en la que se establecían dichos créditos era el rublo transferible. Sin embargo, dichos créditos en la práctica sólo se utilizaban para financiar la asistencia tecnológica y la importación de maquinarias y equipos relacionados con el proyecto de inversión, lo cual terminaba asociando esto al comercio bilateral.

Los tipos de cambio entre las monedas de los países del CAME y entre éstas y las principales monedas de los países capitalistas eran ficticios, es decir, no estaban fundamentados ni en los precios relativos, ni en las condiciones relativas de competitividad, sino que se establecían a partir de una decisión burocrática de las autoridades económicas. En la mayor parte de los países del CAME las monedas estaban sobrevaluadas respecto a las monedas occidentales, debido a que la capacidad adquisitiva real era considerablemente inferior a la que expresaba la relación nominal de intercambio de las mismas. Esta situación sólo era posible porque el tipo de cambio de las monedas cumplía un papel formal en la economía debido al carácter inconvertible de las monedas de los países socialistas, incluso en sus respectivos mercados internos.

La inexistencia de mercados de divisas transparentes y libres en los países socialistas estimulaba la existencia de mercados subterráneos de divisas en los que usualmente la divisa extranjera, especialmente dólares norteamericanos y marcos alemanes se cotizaban varias veces por encima del valor que reconocía el tipo de cambio oficial en dichos países.

En términos generales, los sistemas cambiarios de los países miembros del CAME se caracterizaban por la existencia de tipos de cambio múltiples, es decir, que se establecían diversos tipos de cambio para cada una de las distintas actividades en las

que debían funcionar, por ejemplo, el comercio exterior, los servicios, las transacciones financieras, etc. La multiplicidad de tipos de cambio estaba acompañada por el mantenimiento de férreos controles cambiarios que pretendían evitar la fuga de divisas y al mismo tiempo, captar por vías cambiarias la mayor cantidad posible de divisas extranjeras procedentes de países capitalistas.

El rublo transferible adolecía de las mismas dificultades de las monedas nacionales. Era inconvertible respecto a las monedas de países miembros e inconvertible en divisas de países con economías de mercado.

Un elemento muy importante en la caracterización de la llamada división internacional socialista del trabajo fue el mecanismo de precios empleado en el comercio mutuo, por definición planificado, en el que no existían sin embargo, referencias propias de formación de un valor internacional, más allá de las que producía el mercado capitalista mundial.

Las posibilidades de que en alguna rama de la economía, las condiciones de producción y de costos de los países socialistas marcaran la pauta que determinara el precio internacional de cualquier tipo de productos era limitada, por lo cual no existía otra posibilidad que considerar como referencia los precios del mercado mundial en el establecimiento de los precios en el comercio mutuo entre los países socialistas. Sin embargo, el proceso de formación de precios en el comercio internacional muestra todas las fallas que pueden atribuirse al mercado en el proceso de asignación de recursos. Los factores de incertidumbre relacionados con los cambios bruscos en la coyuntura internacional contradecían el interés de la planificación centralizada por lo que durante los poco más de cuatro decenios de existencia del CAME se estuvieron buscando –sin éxito evidente- mecanismos para establecer un mecanismo propio de formación de precios sobre la base de la planificación socialista.

En los años cincuenta, los países miembros del CAME decidieron arbitrariamente mantener fijos los precios de su comercio mutuo en el nivel promedio de fines de 1949 y principios de 1950 debido a que durante la Guerra de Corea los precios de las materias primas se habían elevado ostensiblemente, lo cual se consideraba por los gobiernos de aquellos países, una distorsión ajena a las condiciones reales de producción. Esto hizo que las condiciones de precio que caracterizaban el intercambio entre los países del CAME se distanciaran notablemente de las que predominaban en el mercado internacional.

En 1957 se adoptaron como precios contractuales para el intercambio intra-CAME los promedios mundiales de 1956. Sin embargo, en la Sesión del CAME de Bucarest en 1958 se aprobaron los principios que –con ciertas modificaciones posteriores- rigió el mecanismo de precios contractuales hasta la desaparición del CAME. En dicho acuerdo se estableció que los precios deberían ser “mutuamente ventajosos” y debían ayudar a la formación de una estructura racional en las economías de los países miembros. También se consideró la necesidad de lograr la unidad de precios para mercancías idénticas, lo cual era, en realidad, muy difícil de lograr debido a que, en la práctica, los precios contractuales finales se establecían en negociaciones bilaterales y no eran establecidos por ninguna entidad de planificación supranacional. Para el período 1957-65 se establecieron como precios los promedios de 1957. Para el período 1966-70 se establecieron como precios los promedios mundiales del quinquenio precedente, esto es 1960-64, y para el quinquenio 1971-75 se establecieron los promedios mundiales de 1965-69. Al establecer como referencia promedios de varios años se pretendía mitigar los factores de distorsión de las coyunturas especulativas (sobre todo en lo referente a materias primas) y al referirse al quinquenio precedente se pretendía prever con suficiente antelación los cambios de precio que tenían lugar en los mercados internacionales a la hora de concertar los contingentes de comercio bilateral.

En la práctica de la planificación centralizada no sólo de los intercambios sino de la producción misma se presentaba el problema de la desviación de los precios contractuales respecto a las condiciones internacionales, lo cual se convertía en un incentivo perverso a la hora de que los productores se vieran obligados, por ejemplo, a realizar reconversiones tecnológicas que condujeran a un mayor ahorro de ciertas materias primas o combustibles, cuyos precios se habían encarecido notablemente en los mercados internacionales.

La experiencia de los años setenta del siglo XX fue la de una coyuntura alcista de las materias primas y especialmente los combustibles en los mercados internacionales al punto de que primero se cerrara la brecha entre los índices de precio de las materias primas y de los bienes industriales y después a que los índices de precio del primer grupo de productos superaran los del segundo grupo.

CUADRO 3.12
ÍNDICES DE PRECIO DE EXPORTACIÓN DE MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS
INDUSTRIALES EN EL MERCADO MUNDIAL, 1960-1980. (1950=100)

	1960	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	19789	1980
Mat. Primas	90	94	98	107	123	176	299	295	312	335	352	456	640
Product. Indust.	121	127	145	152	164	193	235	264	290	200	329	377	418

Fuente: NNUU. Montly bulletin of Statistics, 1960-1980. Citado por Bogomólov (1983: 190-191)

El cuadro 3.12 muestra claramente la afirmación del párrafo precedente. Mientras entre 1970 y 1973 se cerraba la brecha entre los índices de precio de las materias primas y de los productos industriales en el mercado mundial, a partir de 1973 comenzó una nueva tendencia, según la cual, los precios de las materias primas comenzaron a incrementarse a tasas superiores a las que se incrementaban los precios de los productos industriales. No obstante, estas cifras esconden la realidad de que en su mayor medida estos mayores incrementos se deben a los precios de los combustibles que tuvieron alzas muy notorias a raíz de los dos “shocks” petroleros de 1973-74 y 1979.

A partir de 1975, en un intento por lograr un mayor acercamiento a las condiciones de precio mundiales, y sobre todo, debido a las presiones en ese sentido de la Unión Soviética, que por ser el suministrador por excelencia de petróleo y gas de los demás miembros del CAME, no estaba aprovechando las ventajas de los incrementos de precio del petróleo que se produjeron en el mercado mundial en dichos años, se decidió modificar la base del sistema de precios promedio y se tomaron en cuenta los promedios de 1972-74 eliminándose así el desfase de un años en el mecanismo anterior.

Para el quinquenio 1976-80 y para los sucesivos se adoptó lo que entonces se conoció como “sistema de precios con base resbalante”. Este sistema consistía en promediar los precios mundiales de los cinco años inmediatamente anteriores al que se conveniaba. Así, para 1976 se considerarían los precios mundiales de 1971-75, para 1977 los de 1972-76 y así sucesivamente. De esta forma, se eliminaba el carácter fijo de los precios durante todo un quinquenio buscando acercarse en mayor medida a las condiciones del mercado mundial pero paliando, al mismo tiempo, los efectos de variaciones bruscas en los precios que afectarían las condiciones de la planificación.

Este tipo de sistema, obviamente, favorecía a los países cuya estructura de comercio exterior se veía afectada por una situación de deterioro en el índice de su

relación de intercambio considerando los precios mundiales, pero era claramente desestimulante para aquellos países que producían artículos “duros” en los mercados internacionales, es decir, exportadores de bienes cuyos precios manifestaban tendencias fuertemente alcistas de manera sostenida.

Mediante este sistema de precios los países miembros del CAME netamente importadores de combustibles no se vieron fuertemente afectados por las crisis petroleras de 1973-74 y de 1979, lo cual sin embargo, no generó los incentivos necesarios para pasar a tecnologías menos consumidoras de este tipo de producto y sus procesos productivos no se vieron obligados a esos shocks de costos que en la economía de mercado producen cambios bruscos en la asignación de recursos.

Una idea clara de la distancia entre los precios mundiales y los precios contractuales en tres tipos de mercancías claves en el comercio internacional (combustibles, materias primas agrícolas y maquinarias y equipos la ofrece el Cuadro 3.11.

CUADRO 3.13.
ÍNDICES DE PRECIO MUNDIALES Y CONTRACTUALES DE LA URSS EN EL COMERCIO
INTRA-CAME POR TIPOS DE PRODUCTOS, 1970-1980 (1970=100)

	Combustibles, metales y otras materias primas		Materia prima agrícola y productos de su transformación		Maquinaria y equipo	
	Mundiales	Contractuales	Mundiales	Contractuales	Mundiales	Contractuales
1971	108	105	103	96	103	101
1972	111	110	121	107	112	108
1973	168	113	176	108	117	105
1974	243	119	216	111	128	116
1975	247	175	201	135	141	127
1976	258	177	203	148	148	145
1980	477	185	325	150	212	151

Fuentes: NNUU. Montly Bulletin of Statistics, 1982, No. 1; Voprosi ekonomiki, 1978, No. 6; No. 8; Mirovaya ekonomika y mezhdunarodnie otnoshenia, 1979, No. 9. Citados por Bogomólov (1983: 185)

El Cuadro 3.13 muestra la notable diferencia entre los índices de precio de las exportaciones de los tipos de productos mencionados a nivel mundial y el índice de los precios contractuales de esos mismos tipos de productos en el comercio entre la URSS y sus socios del CAME. Estas diferencias eran notablemente mayores en el caso de los combustibles, metales y materias primas mineras en las que la URSS era exportador neto y menores en el caso de la maquinaria y equipo en las que ese país era importador neto. Ello tuvo incidencias en las discusiones políticas existentes entre los países miembros al interior del CAME puesto que la URSS, el país de mayor influencia

política en la organización, exigía la necesidad de matizar lo que se consideraba como una transferencia de recursos desde la URSS hacia sus socios en condiciones en las que éstos mostraban en algunos casos niveles de vida superiores a los de los soviéticos.

Como quiera que el comercio y las relaciones económicas externas que definían la estructura de una división internacional del trabajo específica, distinta a la que regía las relaciones económicas externas de la mayor parte del mundo, eran en la práctica administrados de manera institucional, el complejo de instituciones que regían este sistema de la llamada división internacional socialista del trabajo jugaba un papel esencial en la conformación de la misma.

El CAME como organización de integración económica estaba regido por la *Sesión*, que se realizaba una vez al año en un país miembro distinto. A la Sesión acudían los jefes de Gobierno de cada uno de los países miembros (primeros ministros) que, de manera general, llevaban los asuntos económicos de sus respectivos países, y en ella se adoptaban las decisiones fundamentales que tenían que ver con la integración económica de los países miembros, así como la inclusión de nuevos miembros, los tratados de asociación con terceros países, así como la creación o desaparición de instituciones del sistema. Adicionalmente, cada país nombraba un representante permanente que usualmente era uno de los vice-primeros ministros¹⁹³ para llevar los asuntos cotidianos relativos a la participación de su país en el CAME. El *Comité Ejecutivo* era el órgano ejecutivo rector del CAME y estaba integrado por los representantes permanentes de cada país (viceprimeros ministros). Se encargaba de las recomendaciones de política, la supervisión e implementación de las mismas entre cada sesión, así como de la supervisión de la coordinación de planes y de la cooperación científica y técnica. Adicionalmente, existían cuatro Comisiones del Consejo: la de Cooperación en Planificación; la de Cooperación Científica y Técnica; la de Cooperación en el Abastecimiento Técnico Material; y la de Cooperación en Construcción de Maquinarias, las cuales se integraban por los ministros o presidentes de los comités estatales correspondientes de cada país. El *Secretariado* era el único órgano permanente y administrativo del CAME, y tenía como funciones la coordinación del trabajo de las comisiones permanentes encargadas de materias específicas en las que se establecía cooperación entre los países miembros, preparar las Sesiones y reuniones del

¹⁹³ En el caso de Cuba, Fidel Castro nunca presidió la delegación a la Sesión debido a su concentración especial en temas políticos. El representante permanente y jefe de la delegación cubana a la Sesión era el vice-primer ministro que se encargaba de las relaciones económicas exteriores, en este caso Carlos R. Rodríguez.

Comité Ejecutivo, producir los informes sobre la actividad del CAME, preparar informes concernientes a la actividad del organismo. Como agencias afiliadas se consideraban el Banco Internacional de Cooperación Económica y el Banco Internacional de Inversiones.

Para el desarrollo de la cooperación económica entre los diversos países existían las diversas Comisiones Bilaterales de Colaboración entre los miembros, las cuales examinaban los logros y las dificultades de las relaciones económicas bilaterales. Allí, se discutían (usualmente co-presididas por vice-primeros ministros respectivos) los planes de colaboración, las condiciones de comercio, las perspectivas de cooperación tecnológica, la cooperación financiera, el estado de las deudas, así como las necesidades respectivas en términos de comercio, servicios y cooperación financiera y técnica.

El CAME nunca pudo desarrollar adecuadamente un mecanismo de cooperación económica de carácter multilateral. Las declaraciones al término de cada Sesión, los documentos del Comité Ejecutivo y del Secretariado, así como los planes estratégicos que se elaboraron, entre los que destacó el llamado Programa Complejo de Integración Económica Socialista, adoptado en 1971, hacían énfasis en la necesidad de avanzar en la multilateralización de las relaciones económicas entre los países miembros, pero la inexistencia real de un mercado socialista mundial, así como la ausencia de instituciones supranacionales que pudieran estimular el proceso, unido a las fuertes tendencias al bilateralismo, se convertían en obstáculos significativos a la integración real de las economías respectivas.

En la práctica, la división internacional socialista del trabajo, establecida entre los países miembros del CAME en la forma de convenios bilaterales, estaba alejada de las condiciones en las que se conforma una división del trabajo fundamentada económicamente y respondía, fundamentalmente, a consideraciones de política y a las decisiones administrativas que caracterizó el comercio de Estado y todas las demás formas de manifestación de las relaciones económicas externas de dichos países.

3.2.2. El factor institucional en la integración de Cuba en el sistema socialista de economía mundial.

El 12 de julio de 1972, Cuba ingresa oficialmente como miembro pleno del CAME, con lo cual se ratifica un proceso de acercamiento político y económico que se había iniciado tras el fracaso de la llamada zafra de los Diez Millones y que dio al traste

con la estrategia de desarrollo concebida en la segunda mitad de la década de los sesenta.

La integración de Cuba en el CAME trajo como consecuencia una serie de cambios institucionales que influyeron decisivamente en las condiciones de inserción económica internacional y en el patrón de desarrollo del país. Estos cambios tienen que ver con la estructura misma del sistema de instituciones del país, la estrategia de desarrollo, la política económica, el sistema de dirección de la economía, las relaciones entre la planificación y el mercado, así como en la conformación de una cultura económica diferente en los diversos actores de la economía del país.

No obstante, la inserción de Cuba en el CAME, que abarcó el período entre 1972 y 1991 cuando esta organización se autodisuelve, debe analizarse, desde el punto institucional en dos etapas claramente definidas. La primera, abarca desde la reflexión política que se produce tras el fracaso de la llamada Zafra de los Diez Millones de 1970 y los esfuerzos que llevan a la dirección cubana a solicitar la incorporación plena de Cuba al CAME, y que se caracterizó por una serie de medidas de reforma tendientes a una tímida liberalización de ciertos mercados de bienes y servicios, hasta 1986 cuando se lanza el llamado Período de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas y que podría catalogarse como una etapa de contrarreforma frente a las medidas anteriores y que, además, contrastó con las medidas impulsadas en la Unión Soviética por el nuevo dirigente de ese país, Mijaíl Gorbachov, poco tiempo después de asumir el poder en 1985.

3.2.2.1. El ingreso de Cuba en el CAME y los cambios institucionales para asegurar la inserción en el sistema socialista de economía mundial.

Como quiera que los factores institucionales han tenido una gran importancia en la definición de la inserción internacional y en la estrategia de desarrollo seguida por Cuba después de 1959, resulta importante explicar, primero, los factores políticos que determinaron un cierto distanciamiento entre Cuba y la URSS (y por extensión con los demás países socialistas) durante los años sesenta, aunque se mantuviera, por razones estratégicas, una buena relación aparente entre ambos gobiernos durante esa época.

Desde los inicios del proceso revolucionario cubano, la más alta dirección del país hizo explícito su compromiso con el impulso de la revolución en el llamado Tercer Mundo. En la década de los años sesenta Cuba organizó varias expediciones que intentaron promover la creación de focos guerrilleros o apoyar algunos ya existentes en

diversos países latinoamericanos e incluso africanos. Este compromiso cubano se hizo aun más evidente a partir de la proclamación del socialismo en abril de 1961. Por otra parte, debido a la persistente política de agresión desde Estados Unidos, el gobierno cubano aprovechó su posición estratégica desde el punto de vista geográfico y acordó con el gobierno soviético, su principal aliado político y económico tras la ruptura con Estados Unidos, la instalación de una base de misiles nucleares en territorio cubano.

La instalación de misiles soviéticos en Cuba y su detección por parte de Estados Unidos en octubre de 1962 desencadenó una crisis política internacional de grandes proporciones que mantuvo al mundo al borde de la guerra nuclear durante varios días y se resolvió tras el acuerdo secreto entre el presidente norteamericano John F. Kennedy y el primer secretario del PCUS y primer ministro soviético Nikita S. Jruschov, según el cual, la URSS accedía al retiro de sus misiles de Cuba a cambio del compromiso norteamericano de no agredir militarmente a la isla y al desmonte de la base de misiles norteamericanos existente entonces en Turquía. Este acuerdo fue alcanzado por los negociadores soviéticos y norteamericanos al margen del gobierno cubano, lo cual ofendió profundamente al primer ministro cubano, Fidel Castro, lo cual produjo un distanciamiento notable entre los gobiernos de Cuba y la URSS.

Por otra parte, el persistente apoyo cubano a los movimientos guerrilleros en América Latina y África durante los primeros años sesenta obstaculizaban la política exterior soviética dirigida a lograr una “coexistencia pacífica” entre los dos sistemas políticos y económicos contrapuestos en el mundo. La política de coexistencia pacífica no buscaba eliminar la confrontación que, por naturaleza política, caracterizaba las relaciones entre ambos sistemas, sino que pretendía que esta confrontación se diera en la forma de una emulación económica entre ambos sistemas. Por otra parte, respondía al realismo que significaba reconocer el peligro de destrucción total de la Humanidad si se produjera una guerra nuclear entre las superpotencias. Ello no excluía, sin embargo, el apoyo soviético y de otros países del CAME a los llamados “movimientos de liberación nacional” en países del Tercer Mundo que pudieran convertirse en futuros países socialistas pero lo hacían de manera solapada y mediante el apoyo económico a países que por diversas vías escogieran lo que en aquellos años se denominó la “orientación socialista”¹⁹⁴.

¹⁹⁴ La “orientación socialista” fue un concepto que se utilizó en la literatura política de los países socialistas para clasificar a una serie de países del Tercer Mundo que ensayaban sistemas estatistas de conducción de la economía sin que ello significara necesariamente la adopción de un sistema político y

No obstante, el distanciamiento político entre Cuba y la URSS sobre todo después de la retirada de los misiles en 1962, empezó a superarse posteriormente, y muy especialmente, después de la destitución de Nikita S. Jruschov en octubre de 1964 y el ascenso al poder de una nueva dirección encabezada por Leonid I. Brezhnev¹⁹⁵. En la medida en que los intentos cubanos de exportar la revolución fracasaban en los diversos lugares en los que se intentó, se fue modificando la política exterior cubana. Esta situación, unida a los fracasos económicos debidos al exagerado voluntarismo político llevó al gobierno cubano a replantearse la relación con la URSS y sus demás socios del CAME. En ese contexto, el ingreso de Cuba al CAME en condiciones preferenciales debería resultar beneficioso para la economía del país.

El ingreso de Cuba al CAME se benefició del tratamiento de país menos desarrollado que ya disfrutaba Mongolia desde su ingreso en 1962. Cuba recibiría créditos comerciales para cubrir sus desbalances comerciales, apoyo técnico para el montaje de plantas de producción fabricadas en los países del CAME, apoyo financiero para el desarrollo de inversiones productivas. Por otra parte, con el objeto de evitar el deterioro de los términos de intercambio de la isla, la URSS estableció un acuerdo especial con Cuba mediante el cual, el incremento de los precios de exportación de Cuba se produciría en la misma magnitud que el incremento de los precios soviéticos de exportación. Ello permitiría a Cuba recibir por su azúcar un precio considerablemente superior al de los mercados mundiales en los que el crudo se veía seriamente afectado por las políticas proteccionistas de los principales países industrializados, especialmente la Comunidad Económica Europea. Puesto la mayoría del azúcar exportable de Cuba se dirigía a la URSS y los demás países socialistas, ello significaba que Cuba podía evitar la crisis del mercado azucarero mundial.

El ingreso de Cuba en el CAME y la mayor participación de la isla en los mecanismos de coordinación económica del grupo de países miembros llevó al país a

económico de corte marxista-leninista aunque algunos de ellos adoptaran sistemas de Partido-Estado semejantes. Como ejemplos de este tipo de países puede mencionarse a Egipto durante el gobierno de Nasser, Siria bajo el gobierno de Hafez el-Assad, Irak durante los gobiernos de Al-Bakr y la primera etapa de Sadam Hussein, Afganistán tras la caída de la monarquía, Argelia durante los gobiernos de Boumedienne y Benjedid, el Congo-Brazaville, Angola, Mozambique, Cabo Verde, Guinea Bissau, Guinea bajo el gobierno de Sekou Touré, Somalia durante la primera etapa de gobierno de Siad Barre (hasta la guerra contra la Etiopía marxista), Zimbabwe, entre otros.

¹⁹⁵ Tras la destitución de Jruschov sus responsabilidades fueron repartidas entre Leonid Brezhnev como primer secretario del PCUS y Alexei Kosyguin como presidente del Consejo de Ministros. Sin embargo, poco a poco Brezhnev fue consolidando su posición como principal dirigente del país, sobre todo después de 1977 cuando se convierte también en Presidente del Presídium del Soviet Supremo de la URSS (Jefe de Estado).

adoptar cambios institucionales que homologaran su sistema de gobierno al de los demás países miembros.

El sistema de gobierno de los países miembros del CAME era semejante al de la Unión Soviética, con ligeras modificaciones. En cada uno de ellos se habían establecido Constituciones que definían una particular forma de democracia, caracterizada por elecciones cada cierto tiempo (cinco años para las autoridades centrales en la mayor parte de países) en las que la población votaba por listas únicas confeccionadas por la dirección del Partido Comunista correspondiente¹⁹⁶. El Partido Comunista tenía el derecho constitucional de ejercer el poder en todos estos países. En cada uno de ellos se conformaba un parlamento que, a su vez, elegía a las autoridades de gobierno.

En varios países la jefatura del Estado recaía en un cuerpo colegiado, denominado Presídium (caso de la URSS), Consejo de Estado (Bulgaria, Polonia o Alemania Oriental¹⁹⁷ y Rumania hasta 1967) o Consejo Presidencial (Hungría); en otros el Parlamento elegía a un Presidente de la República (Checoslovaquia y Rumania después de 1967). La jefatura del Estado, salvo que quien la detentara fuera, además, el secretario general del Partido comunista era meramente ceremonial. El parlamento elegía también al Consejo de Ministros y su presidente que era el jefe del Gobierno.

Sin embargo, el verdadero poder recaía en el Partido Comunista, el cual, a imagen y semejanza del Partido Comunista de la Unión Soviética (PCUS) tenía una estructura burocrática que replicaba la del Estado mismo y fungía como supervisora de los órganos del Estado. El órgano colectivo más poderoso era el Buró Político¹⁹⁸ en el cual usualmente estaban los más importantes dirigentes del país. El Secretariado, encabezado por el Secretario General (o Primer Secretario) quien, a su vez, presidía el Buró Político o Presídium del Partido y dirigía las sesiones del Comité Central (CC). En la práctica, el Secretario General del CC era el dirigente con mayor poder político en el país y en algunos países compartía este cargo con el de Presidente o con el de Primer Ministro. Por otra parte, era usual que los secretarios del Comité Central (miembros del Secretariado) atendieran departamentos del CC que replicaban en cierta medida los distintos ministerios (generalmente los secretarios con mayor poder eran los que se

¹⁹⁶ Algunos países como Bulgaria, Alemania Oriental o Checoslovaquia tenían un sistema ficticio de varios partidos en los que en realidad el Partido Comunista o su equivalente ejercían el verdadero poder real. En los países en los que existían varios partidos, se formaban frentes populares encabezados por los comunistas, y las listas electorales incluían a miembros de todas las fuerzas incorporadas a dichos frentes.

¹⁹⁷ En Alemania Oriental se eliminó la Presidencia de la República en 1960, tras el fallecimiento de Wilhelm Pieck.

¹⁹⁸ En algunos partidos comunistas adoptaba otro nombre, como es el caso de Presídium en Checoslovaquia, o en la URSS en el período 1952-66; o Comité Ejecutivo en Rumania.

ocupaban de labores de Organización o Asuntos Ideológicos, cuya interferencia en los asuntos estatales, sin embargo, era más limitada).

En Cuba la estructura del sistema político era mucho más simple durante la etapa previa a su incorporación en el CAME. El Partido Comunista de Cuba (PCC) no había celebrado ningún congreso desde la formación del primer Comité Central, la cual se hizo por designación del liderazgo cubano. La estructura del CC del PCC era mucho más simple que la de sus pares de los miembros del CAME. Sólo en 1973, un pleno del CC adopta la decisión de ampliar el Secretariado y cada secretario recibe la atención directa de varios departamentos a su cargo. El Primer Congreso del PCC tuvo lugar en diciembre de 1975 y en él quedó refrendado el rumbo socialista cubano dentro de la llamada comunidad socialista mundial¹⁹⁹.

La estructura de gobierno tampoco tenía las características de sus principales socios. No existía un parlamento. El Consejo de Ministros tenía funciones ejecutivas y legislativas. Entre 1959 y 1972 este organismo estaba integrado por el Primer Ministro, un Viceprimer Ministro y los Ministros. El Presidente de la República tenía funciones ceremoniales y, en la práctica, era un ministro más, si se tiene en cuenta que también ejercía la presidencia de la Junta Central de Planificación que hacía las veces de ministerio de Economía. En noviembre de 1972 el Consejo de Ministros adopta una nueva ley de Organización de la Administración Central del Estado y se crea el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, presidido por el Primer Ministro, e integrado por un Primer Viceprimer Ministro y siete Viceprimeros Ministros más para atender, cada uno una determinada cantidad de ministerios y organismos, una estructura bastante similar a la de los demás países socialistas²⁰⁰.

Mientras tanto, se inicia un proceso de institucionalización socialista en Cuba que llevó a la adopción por referéndum de la Constitución socialista de 1976, muy parecida a la que, por entonces, regía en los países miembros del CAME. En ella se estableció el carácter socialista del país y se le otorgó al Partido Comunista de Cuba la condición de “fuerza dirigente superior de la sociedad y del Estado”.

¹⁹⁹ Los congresos del PCC no han seguido una convocatoria regular cada cinco años como estaba previsto en los Estatutos. El II congreso se efectuó en diciembre de 1980. El III tuvo lugar en dos partes; la primera, en febrero de 1986 y la segunda, denominada Sesión Diferida, tuvo lugar en diciembre de ese mismo año. El IV se efectuó en octubre de 1991, y el V en octubre de 1997. El VI Congreso se convocó en 2002 pero no ha tenido lugar hasta el momento.

²⁰⁰ Adicionalmente a los Viceprimeros Ministros, el Primer Ministro y el Presidente de la República, atendían algunos ministerios de manera directa.

Esta constitución estableció elecciones directas sólo para las Asambleas Municipales, las cuales, a su vez elegirían a los diputados a la Asamblea Nacional y a los delegados a las Asambleas Provinciales. En esto, la ley cubana se retrasaba respecto a la de sus pares que establecían el sufragio universal directo (aunque limitado a las listas únicas) en la elección del máximo órgano legislativo del país²⁰¹.

La Presidencia de la República desapareció de la estructura del sistema político cubano y fue reemplazada por un Consejo de Estado de 31 miembros, elegido por la Asamblea Nacional, y cuyo presidente sería el Jefe del Estado y del Gobierno, es decir, también Presidente del Consejo de Ministros, en lo que también se diferenció de los sistemas políticos de los demás países. Como quiera que la Constitución otorgaba al Presidente del Consejo de Estado también la condición de Comandante en Jefe de las Fuerzas Armadas, era claro que las máximas responsabilidades del Partido, el Estado, el Gobierno y el Ejército quedarían en manos de una sola persona, Fidel Castro. El Consejo de Ministros sería el órgano ejecutivo de gobierno y estaría integrado por el Presidente, el Primer Vicepresidente, los Vicepresidentes (cada uno de ellos a cargo de varios ministerios) y los Ministros y jefes de otros organismos centrales. En este sentido vale destacar la creación de diversos Comités Estatales, denominación que igualaba la estructura de los demás países miembros del CAME.

La ley 1324 de Organización de la Administración del Estado de noviembre de 1976 estableció la nueva estructura gubernamental formada por 43 organismos centrales del Estado²⁰². La Junta Central de Planificación mantuvo su posición como organismo rector de la economía; el Banco Nacional de Cuba mantuvo su control sobre la política monetaria; se crearon otros Comités Estatales (con rango de ministerios) como los de Finanzas, Precios, Estadísticas, Trabajo y Seguridad Social (que reemplazaba al antiguo ministerio de Trabajo), Colaboración Económica, Normalización, Abastecimiento Técnico Material, Ciencia y Técnica, Construcciones. Éstos se unían a varios ministerios económicos tales como: Agricultura, Azúcar, Comercio Interior, Comercio Exterior, Comunicaciones, Transportes, Construcciones, Industria Ligera, Industria de Materiales de Construcción, Industria Alimenticia, Industria Pesquera, Industria Química, Industria Sideromecánica, Industria Eléctrica, Minería y Geología. A ellos se

²⁰¹ La constitución cubana fue modificada en 1992 cuando se estableció el sufragio universal directo para la elección de los diputados a la Asamblea Nacional y luego en 2002 cuando se estableció el inusual precepto de irreversibilidad jurídica del carácter socialista del sistema político cubano.

²⁰² En 1980 se decidió una reducción a 35 del número de organismos centrales del Estado, mediante la fusión de varios de ellos.

unían los demás ministerios no propiamente económicos como son: Fuerzas Armadas, Interior, Justicia, Relaciones Exteriores, Educación, Educación Superior, Cultura, Salud Pública. Adicionalmente, existían otros organismos centrales del Estado que hacían parte del Consejo de Ministros, tales como la Academia de Ciencias de Cuba; el Instituto Nacional de Deportes, Educación Física y Recreación; el Instituto Cubano de Radio y Televisión; el Instituto Cubano de Investigación y Orientación de la Demanda Interna, el Instituto Nacional de Turismo, el Instituto Nacional de la Infancia, Instituto Nacional de la Vivienda, Instituto Cubano de Hidrografía, Instituto Nacional de Desarrollo Forestal y el Instituto Nacional de Sistemas Automatizados y Técnicas de Computación.

Como puede observarse, un aparato abultadísimo del Estado para un país subdesarrollado y con una economía poco diversificada. Llama la atención, por ejemplo, la existencia de tres organismos centrales dedicados a la construcción con empresas y entidades adscritas, así como siete ministerios de industrias.

En el reajuste adoptado en 1980, mediante el decreto-ley # 31 del Consejo de Estado se suprimieron varios organismos de la Administración Central del Estado, modificándose la ley 1323 de 1976. De los siete ministerios de industrias quedaron cinco, desapareciendo el de Minería y Geología, el de Industria Eléctrica y el de Industria Química que fueron fusionados en el ministerio de Industria Básica que nuevamente fue creado²⁰³; también desaparecieron el Comité Estatal de Construcciones y el Ministerio de la Industria de Materiales de Construcción incorporados al Ministerio de la Construcción; desapareció el Comité Estatal de Ciencia y Técnica y sus funciones fueron absorbidas por la Academia de Ciencias de Cuba. También desaparecieron varios institutos centrales.

En ese proceso de reorganización del Estado se instituyó en 1978 el Sistema de Arbitraje Estatal para dirimir los conflictos económicos entre empresas estatales.

Por otra parte, a partir la ley # 1304 de julio de 1976 se adoptó una nueva división político-administrativa, según la cual, las antiguas seis provincias fueron convertidas en 14. Las antiguas provincias de Pinar del Río y Matanzas conservaron su entidad aunque con modificación de sus límites geográficos; la provincia de La Habana

²⁰³ El ministerio de la Industria Básica había sido creado en 1967 con la división del ministerio de Industrias en tres ministerios diferentes (los otros dos fueron el ministerio de la Industria Lígera y el ministerio de la Minería y la Metalurgia. En 1974, el ministerio de la Industria Básica se dividió en ministerio de Industria Sideromecánica, ministerio de Industria Eléctrica y ministerio de la Industria Química. En ese mismo año, el ministerio de Minería y Metalurgia se transformó en ministerio de Minería y Geología.

fue dividida en la Ciudad de La Habana (con calidad de Provincia) y la Provincia Habana; la antigua provincia de Las Villas se subdividió en tres: Villa Clara, Cienfuegos y Sancti Spíritus; Camagüey en dos: Camagüey y Ciego de Ávila; y Oriente en cinco provincias: Santiago de Cuba, Holguín, Guantánamo, Las Tunas y Granma. La Isla de Pinos, renombrada Isla de la Juventud se convirtió en Municipio Especial, subordinado directamente a la nación, y se crearon otros 168 municipios en las 14 provincias.

Desde el punto de vista económico también se produjeron cambios institucionales de gran importancia a partir de la incorporación de Cuba al CAME. Los más importantes fueron: el diseño de una nueva estrategia de desarrollo que concebía la inserción plena de la economía cubana en la economía socialista mundial; la elaboración y paulatina implantación de un nuevo Sistema de Dirección y Planificación de la Economía (SDPE); la elaboración de planes quinquenales en los que Cuba coordinaba sus planes con sus socios del CAME; el impulso a la colectivización agrícola, a través de la formación de cooperativas de pequeños agricultores privados; la aparición de un “mercado paralelo” de bienes y servicios; la autorización al desempeño de actividades económicas por cuenta propia y la apertura de mercados libres campesinos y artesanales, respectivamente; y se estableció la autorización a la inversión extranjera directa, mediante la formación de empresas mixtas con capital estatal. Todas estas medidas apuntaban hacia la intención de abordar con mayor realismo político las realidades económicas del llamado “período de transición” y a una intención de rectificar los errores de idealismo y voluntarismo que habían prevalecido en la dirección económica del país durante los años setenta.

Durante el Primer Congreso del PCC, Fidel Castro, en su Informe Central reconoció, públicamente, los errores cometidos en materia de política económica en el período precedente. Entre los más importantes incluyó: 1) el no reconocimiento de la experiencia histórica de otros países socialistas; 2) el excesivo idealismo y voluntarismo en la toma de decisiones; 3) los métodos de dirección de la economía no habían sido los mejores, primero, la coexistencia del sistema presupuestario de financiamiento en la industria con el cálculo económico en la agricultura, y después, el reemplazo de ambos por el sistema de registro económico; 4) la gestión económica no había sido todo lo eficiente que debería; 5) la eliminación del presupuesto del Estado desde 1967; 6) la supresión de los cobros y pagos entre las empresas desde 1967; 7) la supresión de las formas mercantiles en las relaciones entre las empresas; 8) los salarios se habían

desvinculado de los resultados de producción desde 1968; 9) eliminación de los impuestos a la actividad agrícola desde 1967; 10) emisión desenfrenada de papel moneda que no tenía contrapartida de oferta de bienes y servicios; 11) las metas de producción, sin contar con los gastos de recursos materiales y humanos o la eficiencia en el uso de los mismos, se habían convertido en los referentes principales para los administradores económicos del país; 12) suplantación, por parte del Partido, de las funciones de la administración (Castro, 1975: 102-111).

La estrategia de desarrollo adoptada por Cuba en la etapa de integración plena al sistema socialista de economía mundial estaba concebida para un horizonte de más de 25 años y tenía como referencia en el tiempo para el logro de determinados objetivos, el año 2000. Se pretendía la superación de los errores cometidos en el diseño de estrategias anteriores que se basaban en el fomento desequilibrado de determinados sectores, la industria primero y la agricultura y actividad azucarera después, que eran considerados como los pivotes del desarrollo económico del país. La industrialización acelerada de principios de los años sesenta y el énfasis azucarero de fines de esa década habían creado notables distorsiones en la estructura productiva y no habían asegurado las condiciones para la creación de la llamada “base material del socialismo”.

En las nuevas condiciones Cuba entraba a formar parte de una división internacional socialista del trabajo en el que sus posibilidades de participación dependían necesariamente de sus tradiciones productivas basadas, esencialmente, en la agroindustria azucarera y en algunos otros productos agrícolas. Con el aseguramiento de una demanda creciente de azúcar a precios remunerativos, se diseñó una estrategia de desarrollo que dependería de la producción azucarera y el desarrollo de producciones industriales asociadas a esta industria. En tal sentido, se pretendía producir todo el azúcar que fuera posible sin que ello significara la desviación de los recursos humanos y materiales que aseguraban la producción y los servicios en las diversas ramas de la economía nacional. Se haría énfasis en el desarrollo de la producción de otros productos agropecuarios como los cítricos y los productos de la industria pesquera, así como en la producción de níquel. En este último renglón se pretendía un esfuerzo inversionista para ampliar significativamente las capacidades de producción de este mineral e incluso desarrollar el proceso de separación del níquel y el cobalto en el país con tecnología soviética. Adicionalmente, se desarrollaría la industria mecánica, mediante la producción en el país de combinadas cosechadoras de caña, así como ensamblaje de equipos de transporte y ciertos desarrollos en la industria química. La mecanización

agrícola era otro de los objetivos principales de la estrategia de desarrollo trazada para un largo plazo.

Por otra parte, la estrategia de desarrollo se orientaba a asegurar la superación del llamado período de transición al socialismo y el establecimiento definitivo de las relaciones socialistas de producción. Como quiera que en la industria y los servicios el sector socialista, representado por la propiedad estatal, tenía un predominio monopólico, era necesario impulsar la transformación socialista de las relaciones de producción en el agro, lo cual significaba estimular la colectivización de la propiedad agrícola a costa del sector de pequeños propietarios privados.

Por otra parte, se esperaba que con la cooperación de la Unión Soviética y otros países socialistas se acometiera la solución del persistente déficit energético, mediante la construcción de una planta nuclear en la zona de Juraguá-Cienfuegos.

El turismo fue otro sector al que la estrategia de desarrollo colocó en un lugar destacado, como fuente potencial de ingresos en divisas para el país. Ello significaba un aprovechamiento de condiciones geográficas y climáticas propicias para el desarrollo de esta actividad. Para el desarrollo del turismo se pretendía ampliar las capacidades de alojamiento y el desarrollo de la infraestructura necesaria.

La definición de un nuevo mecanismo de económico era uno de los aspectos cruciales en la integración de Cuba al sistema de división internacional socialista del trabajo. Como se ha afirmado en este trabajo, desde los inicios del período revolucionario coexistieron dos sistemas de dirección de la economía: el sistema de financiamiento presupuestario en la industria y el cálculo económico en la agricultura. En 1973 se intentó establecer un mecanismo de registro, denominado Sistema de Registro Económico que no constituía un mecanismo coherente de dirección económica. En el interés de producir un viraje definitivo en este aspecto, el Primer Congreso del PCC aprobó el SDPE. En esencia, se basaba en los siguientes elementos principales: 1) la planificación estatal centralizada se ratificaba como el mecanismo regulador fundamental de la economía, lo cual se expresaba en el carácter directivo de las cifras del plan que la autoridad planificadora definía para los diversos sectores y empresas; 2) los precios y salarios se definían centralmente por medio de ley; 3) la asignación de bienes de capital para inversiones se realizaba también centralmente; 4) se reconocía la necesidad de existencia de relaciones monetarias y mercantiles en el socialismo y las relaciones entre las empresas adquieren un carácter mercantil basadas en el cálculo económico; 5) se establecía la autogestión financiera de las empresas

estatales, según la cual, cada empresa debe ser capaz de cubrir sus costos y generar utilidades²⁰⁴, una parte de las cuales debía ser transferida al Estado y la otra parte se dividiría entre las necesidades de desarrollo de la empresa y el bienestar colectivo de los trabajadores y la elevación directa de los ingresos monetarios de los mismos, con vistas a generar los incentivos económicos que pudieran estimular la elevación de la calidad de la producción y la productividad del trabajo²⁰⁵; 6) se restablecieron los mecanismos de cobros y pagos entre las empresas estatales y entre éstas y las cooperativas y el reducido sector privado que aun existía en la agricultura; 7) se reconoció la relativa autonomía empresarial en la toma de decisiones relativas a ellas (con excepción de las inversiones capitales cuyo nivel de decisión seguiría siendo centralizado); y 7) se estableció un mecanismo financiero y crediticio que tenía como eje el presupuesto del Estado, como principal instrumento para la captación de recursos monetarios y para aportar financiamiento a la producción y el gasto social.

En la práctica, todo esto significaba que Cuba se integraba al movimiento de reformas económicas que tímidamente se habían ido llevando a cabo en los países miembros del CAME, con diverso grado de profundidad, desde la segunda mitad de los años sesenta. En dichas reformas, en esencia, se buscaba elevar la eficiencia productiva, la calidad y la productividad incrementando los mecanismos de estimulación material de los trabajadores, introduciendo elementos de mercado regulado, pero conservando el control estatal de las principales palancas económicas a través de la planificación.

En el caso de Cuba, se decidió ir aplicando el SDPE de forma paulatina, siguiendo criterios muy conservadores. En realidad, el sistema no resolvía de manera satisfactoria la contradicción inmanente entre la centralización de las decisiones económicas más importantes y la llamada autogestión empresarial.

El sistema mantenía en manos de la autoridad central del Estado mecanismos muy importantes que reducían la capacidad de maniobra de los directores para administrar efectivamente sus empresas. Los precios y salarios eran establecidos por el Estado, de tal forma que diferentes empresas productoras de bienes similares no podían competir entre sí en precios ni las empresas e instituciones podían competir por los mejores trabajadores debido a que sus sueldos estaban fijados por el Estado. Por otra parte, en lugar de existir un mercado de materias primas y bienes de capital, éstos eran

²⁰⁴ De manera transitoria se concebía un apoyo crediticio especial para aquellas empresas que no rindieran utilidades o que trabajasen con pérdidas, pero resultaran de alto interés social.

²⁰⁵ El SDPE establecía la creación de los llamados Fondos de Estimulación Material, los cuales estaban destinados al otorgamiento de premios monetarios a los trabajadores de las empresas más productivas.

asignados por el Estado a través del sistema de abastecimiento técnico-material, con lo cual la tendencia de las empresas era a solicitar inventarios excesivos y a inmovilizar recursos. Por otra parte, las empresas no tenían autonomía para definir la utilización de sus ganancias, sino que para ello requerían la consulta de la entidad administrativa a la cual estaban adscritas. La excesiva rigidez de la planificación no permitía siquiera la creación de un mercado socialista.

Al margen de sus contradicciones intrínsecas, en la práctica, el sistema no logró aplicarse plenamente porque no se implantaron totalmente los mecanismos de estimulación material que condujeran, efectivamente, a un mayor interés económico de los trabajadores por los resultados de la producción. Una gran cantidad de empresas mantuvieron una situación deficitaria que sólo era compensada a través del crédito estatal. Sobre las empresas rentables recayó la responsabilidad de contribuir al desarrollo de los programas sociales en salud, educación, cultura y deportes. Como los niveles de rentabilidad de las empresas no eran suficientes para asegurar las necesidades de acumulación para el desarrollo social, se hacía necesario captar de dichas empresas la mayor parte de sus excedentes monetarios sin reparar en la creación de los fondos de premio que el SDPE concebía como el mecanismo más directo de estimulación material.

A pesar del reconocimiento de los errores de idealismo del pasado y de la necesidad de dar un vuelco estratégico a la dirección de la economía, la más alta dirección cubana privilegiaba las opciones de estimulación moral sobre los mecanismos de estimulación material por considerarlos ajenos al socialismo.

No obstante, si bien el SDPE sólo llegó a aplicarse parcialmente, ciertamente generó una nueva mentalidad en los administradores y gestores económicos de las empresas estatales quienes exigían a sus suministradores el cumplimiento de los estándares de calidad. Una nueva cultura económica comenzó a imperar en los administradores y gestores empresariales. Aumentó la preocupación por los costos, por el control de los almacenamientos, por la rotación de las materias primas, y por la efectividad general de la producción.

La planificación estatal asumió las formas típicas del resto de países socialistas, es decir, a través de la elaboración de planes quinquenales y a partir de éstos, se elaboraban planes anuales. Existirían tres niveles fundamentales de planificación: la economía nacional, las diversas ramas de la economía nacional y las empresas (unidades productivas). Tanto los planes quinquenales como los anuales se coordinarían

entre los diversos países tanto en lo relativo a los intercambios comerciales y de servicios como en los proyectos de inversión conjunta.

El sistema de planificación concebía la existencia de tres tipos de indicadores para la planificación de las empresas: indicadores directivos, indicadores no directivos e indicadores autónomos. Los directivos eran los índices elaborados por los niveles superiores de la empresa tanto nacional como ramal y eran de obligatorio cumplimiento para las empresas y en teoría debían asegurar proporciones ramales y nacionales. Los no directivos eran elaborados por la propia empresa pero bajo el control del organismo superior. Los autónomos eran elaborados por la propia empresa (Oleinik, I, 1977: 309).

Así, las cosas, el proceso se concebía en dos direcciones. Por una parte, las empresas deberían elaborar sus propuestas de planes y remitirlas a las entidades ramales y territoriales según fuera su nivel de subordinación. Dichos organismos (ministerios, comités estatales u órganos de gobierno provincial y municipal) debían consolidarlos e introducir las modificaciones que consideraran y luego, en la Junta Central de Planificación se consolidaban las cifras nacionales que provenían de los organismos ramales o territoriales y emitía el Plan Único de Desarrollo Económico y Social²⁰⁶ que se convertía en Ley del Estado y, por tanto, asumía carácter directivo.

El primer Plan Quinquenal elaborado en Cuba fue para el período 1976-80, al cual sólo siguió otro, el de 1981-85 debido a que nunca llegó a aprobarse un plan para el quinquenio 1986-90²⁰⁷. Mientras tanto, comenzó a trabajarse en la elaboración de un plan de desarrollo a largo plazo hasta el año 2000.

En diciembre de 1977, se adopta las Leyes 10 y 11 mediante las cuales se adoptan el Plan Único de Desarrollo Económico y Social del Estado para 1978 y el Presupuesto del Estado para 1978, los primeros que se aprueban en la Asamblea Nacional del Poder Popular. Los planes anuales y los presupuestos del Estado se aprobaban anualmente por el máximo órgano legislativo del país.

A estas alturas, la agricultura era el único sector importante en la economía nacional en el que se mantenía un peso relativamente alto de pequeña propiedad privada. Desde la segunda ley de Reforma Agraria, promulgada en 1963, la propiedad

²⁰⁶ El Plan Único de Desarrollo Económico y Social para cada año era presentado por el ministro-presidente de la Junta Central de Planificación, a nombre del Consejo de Ministros, ante la Asamblea Nacional del Poder Popular, quien, al aprobarlo lo convertía en Ley.

²⁰⁷ Como se explicará en este Capítulo, a partir de 1984 comienzan a producirse indicios, según los cuales se reversarían muchas decisiones institucionales adoptadas y que se confirmaron con el lanzamiento en 1986 del llamado Proceso de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas. No obstante, hubo planes anuales

del Estado alcanzaba alrededor del 70% de toda la superficie agrícola del país (Castro, 1975: 63). La política de la dirección del PCC y del gobierno respecto a la agricultura era estimular la formación de cooperativas agrícolas, mediante la integración en las mismas de las tierras de los pequeños productores. De esta forma, se concebía la “socialización” paulatina de la agricultura, lo cual significaba extender las relaciones socialistas de producción en el agro²⁰⁸. Utilizando los resortes políticos de la Asociación Nacional de Agricultores Pequeños (ANAP), que respondía a las directrices del PCC, se pretendía lograr la socialización de la producción agropecuaria mediante la cooperativización voluntaria, lo cual significaba integrar las tierras privadas en cooperativas de propiedad colectiva de los cooperativistas miembros. En 1980, 29.535 campesinos estaban integrados en 1.035 cooperativas, en 1983, sumaban 82.611 cooperativistas y 1.472 unidades cooperativas, pero a partir de este año se produce una marcada y sistemática tendencia al descenso, llegando a 63.838 cooperativistas y 1.353 cooperativas (CEE, 1989: 184). La explicación de esta reversión en la tendencia hacia la cooperativización pareció ser el ostensible incremento de ingresos monetarios de los campesinos privados mientras existió el mercado libre campesino.

Por otra parte, a fines de la década de los años setenta y principios de la década de los ochenta se avanzó en una serie de medidas para dinamizar el mercado interno de bienes y servicios que durante los años sesenta y principios de los setenta se había mantenido severamente constreñido por la generalizada escasez y la regulación estatal.

En la segunda mitad de la década de los setenta se dispuso la creación de los “mercados paralelos” en los cuales se venderían bienes de consumo (tanto confecciones como alimentos) que escaseaban en los “mercados normados” en los que se vendían bajo condiciones de racionamiento a precios considerablemente más altos que los que se vendían dentro de la “libreta de racionamiento”. Ello significaba que para elevar los niveles de consumo deprimidos tras más de una década de escasez generalizada de bienes y servicios de primera necesidad, era necesario elevar considerablemente los ingresos, lo cual supuestamente debería constituir un estímulo a la elevación de la productividad y de la eficiencia productiva.

²⁰⁸ Como ya se ha explicado, la teoría económica socialista considera la propiedad social sobre los medios de producción como la relación de producción fundamental en el socialismo. La propiedad social se definía a través de dos formas principales, la propiedad estatal (denominada también propiedad de todo el pueblo) y la propiedad cooperativa. En Cuba, a pesar de que el 30% de la tierra estuviese en manos privadas, el Estado controlaba, mediante el acopio tanto la producción como los precios de compra a los campesinos privados, los cuales hasta 1980 no tenían acceso a mercados libres y, por tanto, ninguna posibilidad de obtener ganancias suplementarias por la vía del precio.

En julio de 1978 el Consejo de Estado adoptó el Decreto-Ley # 14 mediante el cual se legalizó el ejercicio de un conjunto de actividades por cuenta propia, la mayor parte de servicios y reparaciones. Ello condujo a la aparición de un pujante sector privado que encontró su espacio en el mercado doméstico ante la incapacidad de las empresas estatales de satisfacer las necesidades de la población en ciertos servicios como reparaciones de equipos electrodomésticos, reparaciones diversas en las casas, etc. Actividades como peluquería, fontanería, carpintería, electricidad, entre otras, fueron autorizadas a ser ejercidas por cuenta propia.

Por otra parte, en abril de 1980 se promulga el Decreto # 66 del Consejo de Ministros estableciendo la creación de los Mercados Libres Campesinos en los que los agricultores podían vender los productos que excedieran las cuotas obligatorias que debían entregar al Estado para el suministro de las tiendas estatales. Dichos productos se venderían a precios libres, siguiendo las reglas de la contrastación entre oferta y demanda. Con esta medida, se pretendía estimular a los agricultores a elevar la producción a niveles superiores a los que entregaba a los centros de acopio a precios fijados por el Estado y al mismo tiempo, se buscaba incentivar a la fuerza laboral a trabajar más y mejor, para mejorar sus ingresos y de esta forma acceder a la adquisición de dichos bienes (Mesa-Lago, 1994a: 85) . Los campesinos, a su vez, debían pagar los impuestos correspondientes por sus ventas en dichos mercados.

Sin embargo, se prohibió la existencia de intermediarios que habrían facilitado al campesino concentrarse en la producción agrícola en lugar de destinar recursos y tiempo al transporte de las mercancías a los mercados. El argumento oficial para prohibir la existencia de intermediarios era el supuesto peligro de aparición de monopolistas comerciales que se beneficiarían excesivamente de la estrechez del mercado y de los altos niveles de demanda insatisfecha obteniendo ganancias extraordinarias. Sin embargo, la existencia de intermediarios es lógica en cualquier mercado teniendo en cuenta las leyes objetivas de la especialización. Por otra parte, para los campesinos resultaba engorroso trasladarse hacia los mercados urbanos y carecían del conocimiento de los mismos.

Al mismo tiempo, se decidió la creación de los mercados artesanales libres, en los que se vendían ropa, calzados y muebles a precios relativamente competitivos frente a los precios de productos industriales de consumo que se vendían en los llamados “mercados paralelos” estatales.

Adicionalmente, en 1982 se adopta el Decreto Ley 50 del Consejo de Estado por medio del cual se autoriza el establecimiento de empresas mixtas con participación de capital privado hasta el 49% del capital de dicha empresa, es decir, manteniendo el control del Estado sobre las mismas. Este decreto perseguía el objetivo de estimular la inversión directa extranjera, sobre todo en actividades que generaran opciones de exportación y tecnología moderna para Cuba en momentos en los que el país se enfrentaba a una situación de crisis de endeudamiento externo en divisas libremente convertibles. Este acto jurídico no tuvo, sin embargo, gran impacto en la economía cubana ni en las condiciones de su inserción internacional. Sólo en 1988 se constituyó la primera empresa mixta de capital conjunto cubano-español en el sector del turismo y empezó a funcionar efectivamente en 1990²⁰⁹.

Las medidas orientadas a institucionalizar un nuevo sistema de dirección y planificación, así como, las que se orientaron a la construcción de un determinado mercado doméstico regulado en la economía nacional tuvieron, sin embargo, un impacto significativo. Entre 1976 y 1980 el PIB tuvo una tasa promedio anual de crecimiento de 3.4% (aunque los últimos años de ese quinquenio se había producido una cierta desaceleración expresada en el crecimiento de sólo 1.1% en 1979 y el decrecimiento de -4.1% en 1980²¹⁰). Sin embargo, durante el quinquenio 1981-85 se produce una considerable recuperación económica al lograrse una tasa promedio anual de crecimiento de 8.4%²¹¹. Como quiera que las opciones de mejorar los niveles de consumo, después de muchos años de restricciones, estaban directamente relacionadas con la capacidad de cada cual para generar ingresos se produjo un cambio de mentalidad en gran parte de la población ahora interesada en encontrar diversas formas para incrementar sus ingresos monetarios.

Sin embargo, la conformación paulatina de un cierto mercado interno en el que aparecían resquicios sobre los que el Estado no tenía el control absoluto sirvió para mostrar las grietas del sistema de planificación centralizada y de una política económica orientada con criterios igualitaristas. Aquellas personas que se dedicaron a actividades por cuenta propia, así como los productores agrícolas y artesanos que concurrían a los

²⁰⁹ Al amparo de este Decreto Ley se constituyeron en 1992 otras 25 empresas mixtas con capitales fundamentalmente canadiense y español, pero ya en el período de la crisis de los años noventa.

²¹⁰ En 1980 tuvo lugar la salida masiva de Cuba de más de 125 mil personas a través del puerto del Mariel, fenómeno asociado a la ocupación ilegal de la embajada de Perú por parte de más de 10 mil cubanos. El país vivió momentos de gran tensión política, sistemáticas manifestaciones “del Pueblo Combatiente” y en consecuencia, se afectó severamente la producción.

²¹¹ Cálculos del autor con base a CEPAL (1995).

mercados libres respectivos obtenían ingresos considerablemente altos respecto a la generalidad de los trabajadores de las empresas estatales, cuya remuneración no era el resultado de las reglas del mercado sino de la intervención estatal en la fijación de los precios. La fuente de estos altos ingresos residía en el desfase que aun se mantenía entre la oferta y la demanda de bienes de consumo y de ciertos servicios, cuyos oferentes obtenían ganancias extraordinarias derivadas de dicha brecha.

Por otra parte, la actividad de los “mercados paralelos” se vio seriamente afectada por las dificultades económicas de Cuba a partir de la crisis de la deuda externa de 1982-83 y, en consecuencia, para seguir manteniendo altos niveles de importación de bienes de consumo, aunque buena parte de éstos provinieran del campo socialista. El declive de los “mercados paralelos” en términos de oferta de bienes, sólo podía ser cubierto por los mercados campesinos y artesanales produciendo beneficios extraordinarios a sus agentes.

Adicionalmente a esto, el desarrollo de estos mercados permitió la aparición, junto a lo en la literatura económica que se considera “fallos del mercado”, de fenómenos de corrupción y desvío de recursos del Estado hacia actividades privadas. Desde las empresas del Estado se desviaban materias primas, insumos, maquinarias y medios de transporte para actividades privadas con la anuencia de los directores de las mismas. Las empresas productivas establecían a menudo normas relativamente bajas, las cuáles eran fácilmente superadas, lo cual generaba un incremento significativo de los salarios vinculados a las mismas, que no siempre se traducían en el mejoramiento de la calidad de la producción. Otro de los fenómenos tenía que ver con el envejecimiento de las normas, las cuales no eran adecuadamente modificadas cuando eran sobrecumplidas sistemáticamente.

Esta situación llevó a la dirección del país, desde fecha tan temprana como 1982, a ataques públicos contra los “nuevos ricos”. En varios discursos entre 1982 y 1985 y sobre todo en 1986, Fidel Castro atacó con gran fuerza a la “nueva clase” que se estaba formando de trabajadores independientes que cobraban por los bienes y servicios que ofrecían precios muy altos que, entre otras cosas eran el resultado de una persistente escasez que la producción estatal no acababa de solucionar²¹². Así, en marzo y abril de 1982 se desarrollaron dos operaciones del Ministerio del Interior denominadas

²¹² Una selección de textos de discursos de Fidel Castro en los que ataca a los productores agrícolas y artesanales privados y en los que llama a la “rectificación de errores” que consideró resultado de la aplicación de las reformas puede encontrarse en Castro (1987) citado en la Bibliografía de este trabajo.

“Pitirre”²¹³ en el alambre” y “Adoquín”, por medio de las cuales se detuvo y se puso a disposición de tribunales de justicia a intermediarios agrícolas y artesanos acusados de enriquecimiento ilícito, lo cual se convirtió en un claro indicio de que las reformas hacia la dinamización de un relativo mercado interno no sólo no continuarían avanzando sino que probablemente serían revertidas.

La mentalidad económica que había logrado crearse en los administradores de empresas socialistas fue catalogada por el líder del país como “economicismo” resultado del sistema de dirección de la economía.

En otoño de 1984 es creado el llamado “Grupo Central”, adscrito directamente a la oficina de Fidel Castro, y que, en la práctica asume la conducción de la economía, suplantando a JUCEPLAN. Un año más tarde, Humberto Pérez, suplente del Buró Político, Vicepresidente del Consejo de Ministros y ministro-presidente de JUCEPLAN es destituido de todos sus cargos, responsabilizándosele con los problemas de sistema de dirección y planificación de la economía²¹⁴. Así las cosas, en la segunda mitad de la década de los 80’s comienza un proceso de desmonte del SDPE y de reversión de las reformas emprendidas que dio origen al llamado Período de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas.

3.2.2.2. El llamado Proceso de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas. La contrarreforma.

Las situaciones arriba mencionadas son ilustrativas de la inconformidad de la más alta dirección política de Cuba con el curso de los acontecimientos por lo que se decide “rectificar” las políticas adoptadas para avanzar “por el camino correcto”, siguiendo las expresiones del máximo dirigente cubano en sus innumerables discursos dedicados al tema. Como se ha dicho antes, las críticas de Fidel Castro al SDPE y a las medidas liberalizadoras fueron lanzadas desde principios de la década de los 80’s, pero es a partir de 1985 que éstas adquieren una determinada sistematicidad y van acompañadas con la adopción de medidas de política tendientes a desmontar la reforma iniciada.

²¹³ Ave típica de la fauna cubana.

²¹⁴ En el VI Pleno del III Comité Central del PCC, Fidel Castro criticó a Humberto Pérez por sus “puntos de vista erróneos, prácticas y desviaciones en la planificación de la economía nacional” y por mantener posiciones “basadas en la aceptación formal, pero justificativa, de errores secundarios mientras intentaba eludir la responsabilidad de cuestiones básicas situadas bajo su responsabilidad directa” (Mesa-Lago, 1991: 500).

A esto es necesario añadir un cambio de la situación política de Cuba en el contexto internacional.

Los años ochenta del siglo XX se caracterizaron por un agravamiento de las relaciones con Estados Unidos debido a varios factores, entre los que destacan principalmente: 1) la mayor hostilidad de los gobiernos conservadores de Ronald Reagan y George H. Bush que incrementaron las presiones económicas y políticas de EE.UU sobre la isla y revirtieron ciertos canales de comunicación que se habían establecido durante el gobierno de James Carter²¹⁵; 2) el enfrentamiento de ambos gobiernos en diversos puntos de Centroamérica y la Cuenca del Caribe, especialmente Nicaragua, El Salvador y Granada²¹⁶; 3) la presión persistente de EE.UU para excluir a Cuba de los espacios de negociación internacional que existían en la década de los ochenta para el llamado Diálogo Norte-Sur²¹⁷; 4) el apoyo cubano a los gobiernos que se autotitulaban marxistas en el continente africano lo cual llevaba a mantener tropas cubanas combatiendo en Angola y Etiopía contra guerrillas apoyadas por Estados Unidos; y 5) la persistente actitud belicista de los gobiernos norteamericanos respondida por el gobierno cubano con la movilización de miles de civiles en Milicias de Tropas Territoriales que se encargarían de asegurar la “guerra de todo el pueblo” en caso de agresión militar al país.

Por otra parte, a partir de 1985 comienzan a producirse una serie de cambios en la política exterior y en la política doméstica de la Unión Soviética y en algunos países socialistas europeos que, primero, no contaron con el beneplácito de las autoridades

²¹⁵ Durante el gobierno de Carter (1977-81) hubo indicios de acercamiento entre ambos gobiernos y entre los sectores más liberales de la comunidad cubana exiliada en Estados Unidos y el gobierno cubano. En 1978 Cuba autorizó, por primera vez, el regreso temporal de los exiliados que no estuvieran comprometidos con actividades anti-castristas para visitar la isla. Sin embargo, la campaña crítica que Carter lidera por el respeto de los derechos humanos en los países socialistas, así como la ayuda cubana a la Revolución Sandinista y a la guerrilla salvadoreña enturbiaron nuevamente la relación entre ambos gobiernos. El golpe definitivo a cualquier tentativa de mejoramiento en las relaciones fue dado por el gobierno de La Habana cuando decidió autorizar la salida a través del Mariel de cualquier persona que lo deseara creándole al gobierno norteamericano un serio problema migratorio y de seguridad nacional.

²¹⁶ Tras el triunfo de la revolución sandinista en Nicaragua en 1979, Cuba se convirtió en el principal soporte político y militar del nuevo régimen en abierto enfrentamiento con Estados Unidos. Los gobiernos de Cuba y Nicaragua apoyaron abiertamente a la guerrilla marxista en El Salvador, mientras el gobierno era apoyado directamente por Estados Unidos. Cuba fue también el principal apoyo de gobierno revolucionario de Maurice Bishop en Granada. Cuando este gobierno fue derrocado en 1983 por una revuelta de un sector del gobierno que pretendía “radicalizar” la revolución, Reagan ordenó en envió de tropas de ocupación norteamericanas y de otros países caribeños y se produjo un enfrentamiento militar directo con tropas cubanas y cooperantes civiles que fueron desalojadas del país caribeño.

²¹⁷ En 1979 Cuba asumió la presidencia pro-témpore del Movimiento de Países No Alineados, sin embargo, por presiones del gobierno de Reagan que no aceptaba dialogar con el gobierno castrista, Fidel Castro fue excluido de la reunión de Cancún de 1981 en la que varios jefes de Estado de países desarrollados y subdesarrollados analizarían los mecanismos posibles de cooperación económica Norte-Sur.

cubanas y posteriormente fueron rechazados, abiertamente, por ésta, especialmente por Fidel Castro. La perestroika (reestructuración económica), la glasnost (transparencia informativa) y la democratización propuestas por Mikhail Gorbachov tras asumir el poder en la Unión Soviética generaron no sólo escepticismo sino un eventual rechazo en Fidel Castro que advirtió que en esa dirección se debilitaba el socialismo en lugar de fortalecerse como era el objetivo manifiesto de los reformistas soviéticos. En términos económicos, los reformistas soviéticos propugnaban una nueva reforma en los mecanismos económicos ampliando los espacios del mercado y la autogestión empresarial, promoviendo los estímulos económicos. En cierta medida, este tipo de reformas también comenzaban a cobrar cierta fuerza en otros países como Hungría y Polonia, que, por razones diferentes, se vieron en la necesidad de adoptarlas.

En Cuba, Fidel Castro advirtió que el camino adoptado en la segunda mitad de la década de los setenta y en el primer lustro de los ochenta debía ser rectificado. En su opinión, se habían cometido errores políticos, ideológicos y también económicos en la concepción y aplicación de los nuevos mecanismos económicos y esos errores debían ser rectificados. Es por eso que se llamó a este período que abarca desde 1986 a 1990 como el Proceso de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas (a partir de aquí se denominará Proceso de Rectificación para simplificar) y que, en la práctica, significó una contrarreforma en términos políticos y económicos. En ese período se producen nuevos cambios institucionales que influyen decididamente en el carácter y las condiciones de inserción internacional del país. Por otra parte, coincide con el período en el que se producen cambios significativos en la llamada división internacional socialista del trabajo hasta la desaparición misma del sistema socialista de economía mundial.

En el Proceso de Rectificación se advierten una serie de causas que, por una parte, podrían ser identificadas como políticas e ideológicas, y, por otra parte, como causas económicas.

Desde el punto de vista político e ideológico hay una serie de planteamientos de Fidel Castro en los numerosos discursos que pronunció entre 1986 y 1987 que explican el Proceso de Rectificación. Una relación escueta de estos fenómenos puede ser la siguiente: 1) el debilitamiento del papel conductor del Partido Comunista sobre todo a nivel de las empresas; 2) el abandono de los mecanismos tradicionales de movilización social y su sustitución por mecanismos de estimulación monetaria; 3) el debilitamiento de la conciencia revolucionaria, expresado en el afán de enriquecimiento y la

generalización de la corrupción; 4) la creencia en muchos dirigentes estatales de que los mecanismos económicos podrían asegurar la construcción del socialismo; 5) la pérdida de poder del centro político del país, debido a la descentralización preconizada por el SDPE; y 6) el peligro de erosión que representaban los cambios en la Unión Soviética en la unidad monolítica que siempre preconizó el régimen.

Entre las causas económicas pueden mencionarse como principales, las siguientes: 1) las debilidades del mecanismo de estimulación económica para asegurar la calidad de la producción; 2) las debilidades de las normas de producción que motivaban una gran erogación de dinero para el pago de salarios que no estaba respaldada por la producción de bienes y servicios, lo cual generaba presiones inflacionarias en los mercados “paralelo” y “libre”; 3) la aparición de brechas de ingreso en la población que favorecía a aquellos que se dedicaban a actividades por cuenta propia o a la venta de productos en los mercados libres campesinos y artesanales; 4) el abandono de la producción de ciertos productos considerados como no rentables por las empresas; 5) la menor capacidad de maniobra del centro político y económico del país para asegurar la redistribución de ingresos en la sociedad.

La aparición de una clase de pequeños propietarios en el país, a pesar de su naturaleza no capitalista por definición, era interpretada como un elemento que conduciría al restablecimiento de relaciones capitalistas de producción que terminaría erosionando el socialismo en Cuba. El florecimiento del mercado estaba asociado a este tipo de relaciones económicas por lo que para la recuperación del control estatal sobre la economía y la vida cotidiana de los cubanos se hizo imprescindible desmontar el proceso de reforma iniciado a mediados de la década del 70. Ello coincidió con un deterioro de la situación económica del país.

Entre los cambios institucionales más importantes del Proceso de Rectificación pueden mencionarse los siguientes: 1) paulatino desmonte del SDPE y reforzamiento del plan central sin un modelo preciso; 2) eliminación de los mercados libres campesinos y artesanales; 3) reducción del trabajo por cuenta propia; y 4) regreso al énfasis en los estímulos morales.

Las críticas al SDPE siempre fueron acompañadas de la aclaración de que el mismo no sería desmontado sino perfeccionado. En la práctica, la orientación de este perfeccionamiento significó su virtual desmonte.

En primer lugar, la institucionalidad que el sistema implicaba fue totalmente vulnerada. El llamado Grupo Central, un órgano no previsto en la constitución ni las

leyes cubanas fue el encargado de modificar el plan de 1985 y elaborar las bases del de 1986-90 que nunca se concretó como plan quinquenal oficialmente aprobado, así como elaboró los planes de 1986 y 1987. Se fortaleció la Reserva Estatal, un mecanismo de control de recursos estratégicos en manos del Comandante en Jefe para acometer los “planes especiales” que no eran otra cosa que proyectos del mayor interés de Fidel Castro que no estaban concebidos en los planes de la economía nacional. En julio de 1986 se creó la Comisión Nacional del Sistema de Dirección de la Economía para estudiar proponer los cambios necesarios al SDPE con lo cual se marginó de esta tarea a la JUCEPLAN que era el organismo estatal encargado por ley de la planificación de la economía nacional. Por otra parte, en 1987 se creó el llamado Equipo de Coordinación y Apoyo del Comandante en Jefe, integrado por un grupo de dirigentes provenientes de la Unión de Jóvenes Comunistas y de otros dirigentes de la mayor confianza de Fidel Castro que, en la práctica ejercían una labor de control y supervisión de los ministerios y organismos centrales del Estado. La estructura administrativa del país comenzó a modificarse de facto sin que ello significara la adopción de leyes o decretos leyes en ese sentido.

En segundo lugar se reforzaron los controles centrales tanto en la definición de las cifras de planificación de los niveles microeconómicos como en la asignación de recursos para el funcionamiento de las empresas. La autogestión empresarial fue seriamente dañada y se impuso el control de su actividad desde los ministerios u organismos territoriales a los cuales estaban subordinadas. Se prohibió todo tipo de desviación de las empresas respecto a las políticas de precios y salarios establecidas centralmente. Se desmontó el sistema de estimulación material mediante los premios monetarios y se revisó todo el sistema de pagos a destajos retornando, en gran medida, al mecanismo de salarios fijados centralmente.

En tercer lugar, se abandonó el énfasis en los mecanismos económicos que regían la actividad de las empresas, sustituyéndolos por las directrices de los centros ramales y/o territoriales.

La supresión en 1986 de los mercados libre campesino y artesanal fue otra de las medidas del Proceso de Rectificación. La existencia del mercado libre campesino había sido considerada como un factor de desestímulo a la colectivización de la tierra debido a que los campesinos privados obtenían ingresos considerablemente superiores a los cooperativistas. El enriquecimiento de una parte de los campesinos e intermediarios del mercado, así como de los vendedores de los mercados artesanales, pintores y artistas

que vendían sus obras a precios muy altos incluso a empresas estatales, había producido la aparición de un grupo social que podría resultar económicamente independiente del Estado y que podría significar un reto político para éste y constituía un fuerte desestímulo para aquellas personas que trabajaban en empresas del Estado recibiendo salarios insuficientes para asegurar un mejoramiento de su nivel de vida. La oferta de productos agrícolas a precios “liberados” (distinción eufemística de los precios libres del mercado campesino) se canalizó temporalmente hacia los llamados “mercados paralelos” de propiedad estatal.

El Proceso de Rectificación significó una reducción del trabajo por cuenta propia por razones similares a las que llevaron a la supresión de los mercados libres campesino y artesanal, relativas a los altos ingresos que recibían estas personas y a los desvíos de recursos de empresas estatales para el desarrollo de estas actividades. El trabajo por cuenta propia no había llegado a tener un peso significativo en la estructura de la fuerza laboral ocupada en Cuba en esos años. Mesa-Lago (1991: 509) estima que en 1985 sólo el 1.2% de la fuerza e trabajo era auto-empleada y un 0.4% correspondía a asalariados privados, pero en 1987 tras las restricciones impuestas por el Proceso de Rectificación estas cifras habían descendido a 0.9% y 0.3% respectivamente. En 1989 los trabajadores por cuenta propia representaban el 0.7% del total de la fuerza de trabajo ocupada y los asalariados privados el 0.4% (CEE, 1989: 111). Sin embargo, estas cifras esconden una realidad más complicada. Ante la proliferación de peluqueros, sastres, fontaneros, electricistas, albañiles y constructores privados, también aparecieron profesionales vinculados a empresas o entidades estatales que vendían sus servicios a otras empresas estatales o a privados en sus diversas actividades (contadores, abogados, maestros) por fuera de las regulaciones estatales sobre autoempleo. Muchos artistas que cobraban sueldos del Estado en los cargos que ocupaban en entidades del ministerio de Cultura recibían ingresos suplementarios por la venta de sus obras de arte a empresas del mismo Estado.

La aparición de “nuevos ricos” en la economía cubana dinamizó un mercado inmobiliario ilegal debido a que según la ley cubana se prohibía todo tipo de compra-venta privada de bienes inmuebles. Pero, igualmente, estimuló la construcción de viviendas ya que, según Mesa-Lago (1991: 509) entre 1981 y 1986 el 63% de las viviendas construidas en el país las hizo la población de forma privada.

En el Proceso de Rectificación se prohibió la actividad de fabricación privada de enseres domésticos y las actividades de venta callejera. En diversos discursos Castro

atacó a los trabajadores por cuenta propia tildándolos de “mercachifles” y “merolicos” (Castro, 1987). Se prohibió a los constructores para que realizaran trabajos privados de construcciones y para asegurarse que dicha actividad quedara marginada a la ilegalidad se suspendió la venta de materiales de construcción a privados. A fines de 1988, la Asamblea Nacional del Poder Popular promulgó una nueva ley de la Vivienda que reemplazaba a la que se había adoptado en 1984, que convirtió al Estado en el único comprador de vivienda en el país (al precio que éste fijase), prohibió la compra-venta privada de inmuebles y el arriendo de los mismos. Para afrontar la necesidad de impulsar la construcción de viviendas se revitalizaron las microbrigadas, que eran unidades de constructores no profesionales provenientes de las empresas y organismos del Estado que durante un determinado período de tiempo laboraban en la construcción mientras que el Estado pagaba los salarios que devengaban en sus puestos originales de trabajo.

Finalmente, el retorno a un discurso ideológico que ponía el énfasis en los estímulos morales sobre los materiales como mecanismo de movilización social fue otra de las medidas asociadas al Proceso de Rectificación. Se revitalizó el trabajo voluntario como mecanismo de elevación de la producción con escasos costos marginales. Todo ello fue acompañado de una activa labor de propaganda del pensamiento económico de Che Guevara que en los años sesenta había insistido en la necesidad de desarrollar la conciencia comunista en las condiciones de la transición al socialismo en Cuba.

En resumen, durante el período 1971-90 en el cual Cuba se integró plenamente al sistema socialista de economía mundial, pueden identificarse dos períodos claramente marcados por características y orientación diferente desde el punto de vista institucional. Uno, el de la homologación institucional y política a sus pares del CAME entre 1972 y 1985 y un segundo período, entre 1986 y 1990 en el que comienzan a aparecer una serie de fenómenos de desintegración en dicho sistema, que finalmente colapsa y en el que Cuba se desmarca de la tendencia impuesta por los cambios que se introducen en la Unión Soviética y otros países de la comunidad socialista.

3.2.3. Tendencias de crecimiento y estructura económica de Cuba en el período de integración al sistema socialista de economía mundial.

3.2.3.1. Tendencias en el crecimiento económico.

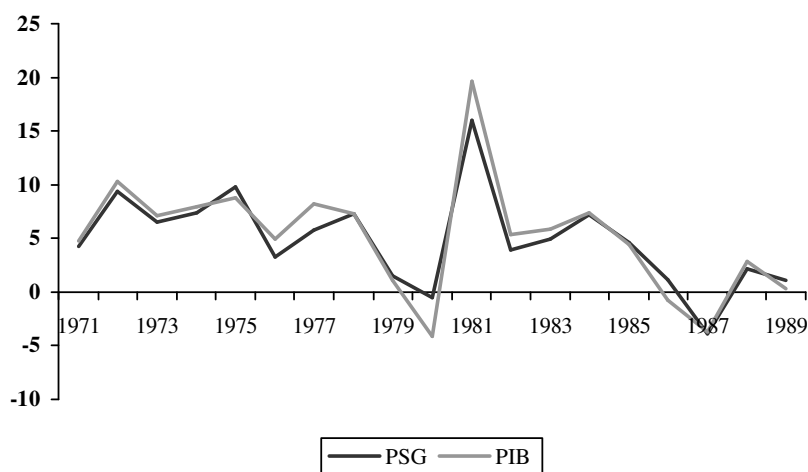
La integración de Cuba al CAME tuvo una significación considerable en el desempeño y la estructura de la economía cubana. La información estadística que se dispone dificulta mucho el análisis debido a los problemas mencionados en el epígrafe 4.1.2. Los Anuarios Estadísticos de Cuba hasta 1990 basaron la información de los indicadores globales en el sistema de balance material que coloca al Producto Social Global (PSG) como indicador global principal de desempeño económico. Las series del PSG entre 1960 y 1975 se encuentran a precios constantes de 1965 en JUCEPLAN (1977). Posteriormente, se estableció como nuevo año base el de 1981 que sirvió para la información estadística de los años siguientes hasta el de 1989²¹⁸ que fue el último Anuario Estadístico publicado bajo el sistema de balances materiales. García (2004) realizó el enganche de series siguiendo la técnica estadística conocida para estos efectos. Posteriormente, la CEPAL (1995) estimó a partir de las cifras oficiales cubanas el Producto Interior Bruto (PIB) de Cuba entre 1975 y 1994 también a precios de 1981, lo cual permitió estimar en este trabajo, el valor de PIB de Cuba entre 1960 y 1974 tal y como se explica en el epígrafe 4.1.2.

Por estas razones se analizará el crecimiento del PIB para tener una idea de la dinámica de la actividad económica en el país en el período en el que Cuba se inserta en el sistema socialista de economía mundial. Sin embargo, el análisis de la estructura del producto sólo podrá considerar la información del sistema de balance material y tener en cuenta por tanto, tanto el crecimiento del PSG como la estructura del mismo, lo cual tiene el handicap de las deficiencias metodológicas de este sistema.

El cuadro 3.3 del epígrafe 3.1.2 muestra las cifras del PSG y del PIB a precios de 1981 para todo el período 1960-1989. Al calcular las tasas de crecimiento anual de ambos indicadores se obtiene el Gráfico 3.5.

²¹⁸ En CEE (1989) aparece la serie del PSG a precios constantes de 1981 para el período 1975-1989.

Gráfico 3.5.
Tasas de crecimiento anual del PSG y del PIB de Cuba,
1971-89 (porcentajes)



Fuente: Cálculos del autor con base a ONE (1990), García (2004) y CEPAL (1995)

El Gráfico 3.5 muestra las oscilaciones del crecimiento del PIB y el PSG durante el período en el que Cuba se integra en la economía socialista mundial. En el largo período de 1971-89 ambos indicadores muestran un crecimiento positivo pero modesto. El PSG creció en ese período a un ritmo de 4.8% promedio anual y el PIB lo hizo a 5.0%. Sin embargo, a los efectos de facilitar el análisis resulta conveniente dividir este período en dos etapas identificables por sus características específicas: un primer período que abarca 1971-85 en el que la tendencia del crecimiento es claramente ascendente, y un segundo período de 1986 a 1989 en el se revierten los indicadores de crecimiento de los principales indicadores agregados y los principales sectores de la economía nacional.

Período 1971-85.

El período 1971-85 abarca tres quinquenios. El primero, de 1971 a 1975, en el que se produjeron ciertos ajustes a los errores cometidos en el diseño de la estrategia de desarrollo y la política económica del período precedente y se inició la institucionalización socialista en el país. Los dos quinquenios siguientes, 1976-80 y 1981-85 respondieron a un mecanismo de planificación institucionalizado, según el cual, el país estaba ya plenamente incorporado a la división internacional socialista del

trabajo. El crecimiento promedio anual de todo el período fue de 6.0% para el PSG y de 6.5% para el PIB²¹⁹. Sin embargo, cada quinquenio tuvo sus particularidades.

Entre 1971 y 1975 el PSG creció a una tasa promedio anual de 7.5% y el PIB lo hizo en 7.8%. Ello se debió a varios factores entre los que se debe destacar, entre otros, los bajos niveles de partida de la década precedente, la mejor gestión empresarial a raíz del inicio de cambios en la administración económica después del fracaso de llamada Zafra de los Diez Millones, los incrementos operados en la productividad del trabajo, los inicios de una nueva institucionalización del país, el incremento de la ayuda económica soviética, la afluencia de créditos occidentales para la adquisición de importaciones, sobre todo de bienes intermedios y bienes de capital, así como los mejores precios del azúcar en los mercados internacionales que también se reflejaron en los precios pagados al azúcar cubano en el comercio intra-CAME.

Al calcular la tasa de crecimiento del producto bruto sectorial, siguiendo la serie de base en 1965, se observa que el sector de mayor dinamismo fue el de las construcciones con un crecimiento promedio anual de 26.4%. Otros desempeños favorables tuvieron el sector industrial con un crecimiento promedio anual del 7.1% y el de comercio que creció a un ritmo anual de 7.0%. Mientras tanto el producto bruto del sector del transporte creció a un ritmo anual de 3.5% y el de comunicaciones a 3.1%. El sector agropecuario presentó, sin embargo, un escaso crecimiento anual de 2.3%.²²⁰

En el sector industrial destacaron especialmente las tasas de crecimiento promedio anual de la producción bruta en valor de 24.5% en la industria de alimentos, 12.3% en la industria química y 13.0% en la industria azucarera. En esta última, este incremento se debió, esencialmente, al significativo aumento de precios del azúcar, puesto que en términos físicos, el crecimiento promedio anual fue sólo de 1.9% debido a la caída de un 22% de la producción en 1972²²¹. La producción de petróleo y derivados creció a un ritmo de 8.4%, la industria textil y del cuero crecieron a 7.9% promedio anual, la metalurgia y mecánica lograron un ritmo de 7.8% y las bebidas y tabacos de 7.6%. Las ramas de la industria con modestos resultados fueron la minería que sólo alcanzó un ritmo de 1.4%, la energía eléctrica, un 3.3% y la industria de materiales de construcción, un 5.2%²²². La producción de azúcar, entre 1971 y 1975 sumó 27.741.600

²¹⁹ Cálculos del autor con base en CEE (1990: 82) y CEPAL (1995)

²²⁰ Cálculos del autor con base a JUCEPLAN (1977, II: Tabla 3.1)

²²¹ La producción azucarera en el período 1971-75 fue de 28.400.600 toneladas métricas, lo cual significó un promedio anual de 5.680.120 toneladas.

²²² Cálculos del autor con base a JUCEPLAN (1977, II: Tabla 2.1)

toneladas métricas, para un promedio anual de 5.548.300 toneladas²²³. La producción de electricidad pasó de 4.888.000 kilovatios/hora (kw/h) en 1970 a 6.583.000 kw/h en 1975; la de acero se incrementó desde 742 miles de toneladas métricas a 2.083.000 de toneladas en el mismo período; la de abonos pasó de 577 miles de toneladas a 749 miles de toneladas; la de calzado tuvo un modesto incremento de 16 mil pares de zapatos a 23 mil; la de neveras pasó de seis mil unidades a 50 mil unidades; mientras que la producción de textiles decayó de 96 mil m² a 78 mil m². Mientras tanto, la producción de níquel se mantuvo estancada en 37 mil toneladas anuales (Mesa-Lago, 1994: Cuadro 5)²²⁴.

En el sector agropecuario, los mejores desempeños estuvieron en la silvicultura que creció al 13.3% promedio anual, la pesca creció al 7.5% promedio anual y la agricultura no cañera lo hizo al 5.2%. Sin embargo, la agricultura cañera presentó un decrecimiento promedio anual de -1.7%²²⁵. Entre 1970 y 1975, la producción de tabaco pasó de 32 mil a 42 mil toneladas, la de cítricos de 93 mil a 170 mil toneladas, la de café se mantuvo estancada en 20 mil toneladas, la de huevos se incrementó de 1.509 a 1.851 miles de unidades, la de arroz pasó de 366 a 447 miles de toneladas, la de leche se incrementó de 380 mil a 591 mil toneladas (Mesa-Lago, 1994: Cuadro 6).

Mientras tanto, entre 1976 y 1980, el crecimiento promedio tanto del PSG como del PIB fue de 3.4%. Este descenso en las tasas de crecimiento respecto al período anterior puede explicarse por factores tales como la caída del precio del azúcar, fuertes sequías que afectaron la producción agropecuaria; así como diversas plagas²²⁶ que afectaron tanto la producción azucarera que, pese a que creció en el período no alcanzó las cifras planificadas, como la producción tabacalera y la ganadería porcina; el incremento del servicio de la deuda cubana con fuentes occidentales que desvió recursos para ese fin; y una mayor dependencia de las importaciones de bienes de países con economías de mercado que no podían obtenerse en el comercio con los países del

²²³ Cálculos del autor con base a fuentes oficiales cubanas citadas por Mesa-Lago (1994: Cuadro 6)

²²⁴ Mesa-Lago (1994) cita fuentes oficiales cubanas tales como JUCEPLAN. Boletín 1966 a 1971 y el Anuario Estadístico de Cuba, 1972 a 1976.

²²⁵ Cálculos del autor con base a JUCEPLAN (1977, II: Tabla 3.1)

²²⁶ La roya de la caña afectó la tercera parte de las plantaciones de azúcar en 1979-80; el moho azul afectó el 25% de la cosecha de tabaco en 1979 y en 90% la de 1980; mientras la fiebre porcina africana diezmo severamente la ganadería porcina del país en 1980 (Castro, 1980: 174)

CAME²²⁷, lo que obligó a la economía nacional a adaptarse a las restricciones financieras externas²²⁸.

El consumo personal total creció durante este período a un ritmo de 2.5% promedio anual. El consumo que proviene del comercio minorista que entre 1976 y 1980 representó el 65.1% del consumo personal total de la población creció a sólo un 2.5% promedio anual, mientras que la alimentación pública que representó el 20.6% en promedio del consumo de ese período creció a un ritmo de 5.4%. El consumo de electricidad, gas y agua, mantuvo una tasa promedio anual de 7.7%, mientras que el consumo de servicios de comunicaciones lo hizo al 8.6%, mientras que el crecimiento del consumo personal de servicios de transporte fue de sólo 0.1% promedio anual. De tal forma, se observa que dos segmentos importantes del consumo de la población, tales como el que proviene del comercio minorista como el de transportes tuvieron un desempeño muy modesto en el período.²²⁹

La inversión bruta tuvo un modestísimo ritmo de incremento a una tasa de sólo 0.1% promedio anual, mientras que la inversión neta sólo creció a una tasa de 2.3%²³⁰. En 1980, la inversión en la esfera productiva representaba el 80.8% del total, mientras que el restante 19.2% se dirigió a la llamada esfera no productiva (educación, ciencia, cultura, salud pública, finanzas, administración y servicios comunales). Los sectores a los que se dirigió mayoritariamente la inversión en ese año fueron la industria, con el 36.8% del total, el sector agropecuario, con el 21.3% del total, los transportes con el 13.7%, y la construcción con el 4.2% (ONE, 1989: 133).

Durante ese período, el sector de las comunicaciones fue el de mejor desempeño, con un crecimiento promedio anual de 11.0%; los transportes crecieron al 6.6% promedio anual; las construcciones al 4.5%; el sector agropecuario al 4.0%; mientras que la industria lo hizo sólo al 2.7% y el comercio al 2.9%.²³¹

En el sector industrial destacaron los crecimientos de la industria de construcción de maquinaria no eléctrica, con 11.9% promedio anual y la generación de energía eléctrica 12.2%; la industria pesquera, 10.3%; la industria electrotécnica y electrónica creció al 8.3% promedio anual; la minería y la metalurgia no ferrosa y la

²²⁷ El peso específico de los países con economías de mercado en las importaciones cubanas de 1975 había alcanzado el 40.5% (Rodríguez, 1990: 164).

²²⁸ Las restricciones financieras y externas y las cuestiones relacionadas con el endeudamiento externo de Cuba en los años 80's con fuentes occidentales será abordado en los epígrafes correspondientes dentro de este Capítulo.

²²⁹ Cálculos del autor con base a CEE (1989: 102-103)

²³⁰ Cálculos del autor con base a CEE (1989: 103)

²³¹ Cálculos del autor con base a CEE (1989: 88)

producción metálica crecieron al 7.0% cada una; la industria gráfica se incrementó a un ritmo de 5.2% promedio anual; y la minería y metalurgia ferrosa lo hizo al 4.9%. Otras ramas de la industria tuvieron crecimientos más modestos, tales como: la química (1.9%); papel y celulosa (3.3%); forestal y maderera (3.0%), materiales de construcción (2.9%); textil (2.8%); confecciones (3.0%). La industria azucarera y la industria alimentaria, dos de las ramas con mayor peso en la producción industrial crecieron escasamente a tasas promedio anuales de 2.4% y 2.9% respectivamente. Mientras tanto, otra rama de gran peso en la industria cubana, la de bebidas y tabacos tuvo una contracción promedio anual de -3.4%. La industria del cuero y la del combustible fueron otras de las ramas que mostraron una tendencia al decrecimiento con tasas promedio anuales de -1.5% y -0.4% respectivamente.²³²

Por otra parte, dentro del sector agropecuario la agricultura cañera se incrementó al 3.3%, la agricultura no cañera al 5.1%, la ganadería al 4.0%.²³³

Sin embargo, en la década de los ochenta se produce una tendencia mucho más irregular. En el período 1981-85 el crecimiento promedio anual del PSG fue de 7.2% y del PIB fue de 8.4%. En este período se destaca la generalización del nuevo mecanismo económico en la mayor parte de empresas de la economía nacional; el incremento de las inversiones, sobre todo en las diversas ramas de la industria; la adopción de medidas flexibilizadoras que crearon un mercado doméstico relativamente pujante en el país y que estimuló el crecimiento de las ramas de producción asociadas a estos mercados; la elevación del interés económico de los trabajadores en la producción dentro de las empresas estatales dado el nivel de vinculación de sus ingresos al cumplimiento de las normas de producción; un incremento significativo de las exportaciones y también de las importaciones, especialmente de materias primas y maquinarias y equipos.

El consumo personal creció a un ritmo de 2.7% promedio anual. El consumo que proviene del comercio minorista representó, como promedio un 60.2% del consumo personal total y creció a una tasa de sólo 0.6% promedio anual, mientras que el consumo proveniente de los mecanismos de alimentación pública representó un 27.4% del total de consumo personal y creció a una tasa de 6.8% promedio anual. El consumo de servicios de transporte creció a un ritmo de 6.7% promedio anual y el de servicio de comunicaciones a 6.6% promedio anual. El consumo de electricidad, gas y agua se

²³² Cálculos del autor con base a ONE (1989)

²³³ *Ibídem*.

incrementó a una tasa de 4.8% promedio anual, mientras que el autoconsumo agropecuario cayó a un ritmo de -1.3% promedio anual.²³⁴

La inversión bruta, por su parte, se incrementó a una tasa de 2.5% promedio anual, mientras que la inversión neta lo hizo a un ritmo de 9.4%. Durante todo el quinquenio, la inversión bruta totalizó 18.069,7 millones de pesos, el 36.3% de los cuales se invirtió en la industria, el 23.3% en el sector agropecuario, el 11.7% en el transporte, el 7.7% en los servicios comunales y personales, mientras que el 5.2% se dirigió a las construcciones.²³⁵

En el período 1881-85 los sectores con mejor desempeño económico fueron las comunicaciones con un ritmo de crecimiento de 9,4%, la construcción con 9,3% y la industria con 8,6%. El comercio creció al 6,7%, y el sector agropecuario sólo lo hizo al 3.0%.²³⁶

En el sector industrial, los mayores crecimientos se verificaron en las ramas de producción de electrotécnica y electrónica (18,7% promedio anual), bebidas y tabaco (16,7%), construcción de maquinaria no eléctrica (15,5%), productos metálicos (13,1%), forestal y maderera (10,5%), minería y metalurgia ferrosa (9,6%), papel y celulosa (9,1%), textil (8,9%), confecciones (8,3%). Todas las ramas de la industria experimentaron un crecimiento promedio anual positivo durante este período, sin embargo, las de menor desempeño en términos de producción bruta fueron, la industria del combustible (1,9%), minería y metalurgia no ferrosa (2,4%), materiales de construcción (3,5%) y la industria azucarera (4,1%).²³⁷

En el sector agropecuario los mejores ritmos de crecimiento promedio anuales se lograron en la agricultura no cañera (4,6%), mientras que la ganadería creció al 3,0% y la agricultura cañera sólo al 0,6%.²³⁸

Período 1986-89.

En el período 1986-89 el PSG creció a un promedio anual de 0.1%, mientras que el PIB tuvo un decrecimiento anual de -0.4%²³⁹. No existen estadísticas acerca del crecimiento del PSG en 1990 debido a que el Anuario Estadístico de Cuba dejó de publicarse entre 1990 y 1997. En 1998 se publicó el Anuario Estadístico de Cuba de

²³⁴ Cálculos del autor con base a ONE (1989: 88)

²³⁵ Cálculos del autor con base a ONE (1986: 214)

²³⁶ Cálculos del autor con base a ONE (1989)

²³⁷ *Ibídem*

²³⁸ *Ibídem*.

²³⁹ Cálculos del autor con base a ONE (1989); García (2004: 65-66) y CEPAL (1995)

1996 con las estadísticas ajustadas al sistema de cuentas nacionales de la ONU a partir de 1989, con lo cual el PIB pasó a ocupar el lugar central como indicador fundamental de medición de la actividad económica agregada. Para el autor de este trabajo, este período es el que marca la génesis de los factores internos y de parte de los externos que desembocan en la crisis económica de los años noventa.

En 1986, año del inicio del Proceso de Rectificación la caída fue de $-0,8\%$ y en 1987, se experimentó un decrecimiento de $-3,7\%$, para luego alcanzar un limitado crecimiento de $2,8\%$ en 1988 y un tímido $0,7\%$ en 1989.²⁴⁰ Los años 1986 y 1987 fueron especialmente críticos. Las importaciones de bienes y servicios cayeron a $-9,1\%$ y $-1,7\%$ respectivamente. La demanda interna, se contrajo a $-2,0\%$ y $-2,5\%$; la inversión bruta interna decreció en $-11,8\%$ y $-10,1\%$ y el consumo total tuvo un crecimiento de nulo en 1986 y de sólo $0,3\%$ en 1987. Las exportaciones crecieron en 1986 a $1,5\%$, pero se redujeron en 1987 a $-1,7\%$, mientras en 1988 aumentaron un $0,5\%$ y nuevamente cayeron en 1989 en $-5,0\%$. En términos de indicadores promedio anuales, en el período de 1986 a 1989, la demanda global creció sólo en $0,3\%$; la demanda interna en $0,7\%$; la inversión bruta interna tuvo un decrecimiento promedio anual de $-1,9\%$; y el consumo total aumentó sólo en $1,3\%$. Las exportaciones y las importaciones, sin embargo, presentaron una caída promedio anual de $-1,2\%$.²⁴¹ La contracción observada en el sector externo gravitó de manera significativa sobre el nivel de crecimiento económico de la economía dado el alto nivel de vulnerabilidad externa que viene determinado por el alto grado de apertura de la economía cubana.

De igual forma, esta contracción tuvo efectos negativos sobre el nivel de vida de la población. Los mercados paralelos estatales comenzaron a desabastecerse, lo cual, unido a la desaparición de los mercados libres campesino y artesanal, produjo altos niveles de excedentes monetarios que se tradujeron en aumentos significativos de ahorro casi forzoso debido a las escasas posibilidades de compra de bienes. El ahorro de los hogares pasó del $8,5\%$ del P.I.B. en 1986 a $16,3\%$ en 1987, a $14,0\%$ en 1988, y a $16,3\%$ en 1989. Mientras tanto, el Estado presentó una situación de desahorro, acumulando déficit consecutivos y crecientes.²⁴²

Desde el punto de vista sectorial, se observa que para el período 1986-89 los sectores más afectados fueron el comercio que presentó una caída promedio anual de –

²⁴⁰ CEPAL (1995).

²⁴¹ Cálculos con base a CEPAL (2000: cuadro A.2), sobre la base de una combinación de cifras oficiales y no oficiales de la Oficina Nacional de Estadísticas.

²⁴² *Ibídem*.

1,8% y la industria manufacturera, -1,4%. Mientras tanto, la minería presentó el mejor desempeño con un crecimiento algo desordenado y oscilante, pero que llegó al 4,8% promedio anual; la construcción, creció a un ritmo de 1,6%; la agricultura al 1,9%; y los servicios al 2,9%. Los servicios de electricidad, gas y agua y servicios comunales crecieron a tasas de 6,3% y 4,8% respectivamente, mientras que las finanzas y seguros crecieron al 2,4% y transportes y comunicaciones al 1,9%.²⁴³

Considerando los datos del PSG, la industria tuvo un ritmo de crecimiento promedio anual de sólo 0,4% en el período 1986-89. Los mayores ritmos de crecimiento se operaron en las industrias del vidrio y la cerámica (6,6%), energía eléctrica (6,3%), materiales de construcción (6,0%), industria gráfica (6,0%), minería y metalurgia no ferrosa (5,2%), industria del combustible (4,6%), minería y metalurgia no ferrosa (3,1%). Otras ramas tuvieron un modesto crecimiento, como es el caso de la industria electrotécnica y electrónica (2,8%), papel y celulosa (2,2%) y la industria textil (1,4%). Numerosas ramas, sin embargo mostraron ritmos de crecimiento promedio anuales negativos durante este período, tales como la industria del cuero (-5,4%), pesquera (-4,3%), construcción de maquinaria no eléctrica (-4,0%), forestal y maderera (-2,7%), azucarera (-1,5%), confecciones (-1,4%), industria alimentaria (-0,4%), química (-0,2%) y bebidas y tabaco (-0,1%). Resulta significativo que las ramas de mayor peso específico en la producción industrial cubana (bebidas y tabaco, alimentaria y azucarera) estuviesen entre aquellas cuyos resultados fueron negativos en este período.

3.2.3.2. *La estructura sectorial.*

La inserción de Cuba en el CAME no trajo cambios significativos en la estructura productiva del país. Como resultado de la cooperación internacional y de la política inversionista del país, se robusteció, en alguna medida, el sector industrial que, sin embargo mostró un comportamiento no siempre coherente en el proceso de desarrollo. Sin embargo, la estructura del PSG mostró una escasa modificación frente a la que se pudo observar en la década de los años sesenta.

El análisis de la estructura de la economía cubana durante el período en el que este país estuvo insertado en el sistema socialista de economía mundial sólo puede hacerse a partir de los datos disponibles del sistema de balances materiales. Como ya se ha explicado antes, el cálculo del PIB que realizó la CEPAL con base a las estadísticas

²⁴³ Cálculos del autor con base a CEPAL (2000: Cuadro A.10)

oficiales cubanas a partir de 1975 no se desagregó hasta los diversos sectores de la economía. Esta desagregación, a precios de 1981 sólo puede encontrarse en CEPAL (2000: Cuadro A.10) con información sólo para 1985. Así las cosas, aquí se considerará la estructura productiva a partir del PSG, con la conciencia de las limitaciones de esta metodología de cálculo de la actividad económica de un país.

CUADRO 3.14
ESTRUCTURA SECTORIAL DEL PSG DE CUBA, 1975-89

	1975	1978	1980	1982	1985	1986	1987	1988	1989
Agropecuario	16,1	15,6	16,6	15,0	13,5	13,7	14,2	14,2	14,2
Industria	43,8	42,4	42,2	43,3	45,0	45,0	45,4	45,6	45,5
Construcción	7,5	7,9	7,8	7,8	8,7	8,7	8,3	8,9	9,6
Transportes	6,2	6,1	7,2	7,2	6,9	6,7	6,8	6,9	6,8
Comunicaciones	0,6	0,6	0,8	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0
Comercio	25,6	27,1	25,0	25,3	24,4	24,2	23,5	22,8	22,2
Otras Activ.	0,2	0,2	0,4	0,5	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7

Fuente: Cálculos del autor con base a CEE (1989: 88)

En términos generales puede observarse en el Cuadro 3.14 que fue disminuyendo el peso específico tanto del sector agropecuario como del sector comercio en el PSG, mientras que se incrementó ligeramente el peso de la industria, de la construcción y de los transportes, y casi imperceptiblemente el del comercio. Como se ha afirmado antes, los dos sectores que pierden peso en el PSG fueron los de menor ritmo de crecimiento promedio anual para el período 1976-89, quedando, en ambos casos por debajo del ritmo promedio anual de crecimiento del PSG.

Con la información disponible de la estructura sectorial del PIB para los años 1985-89, se pudo advertir tal y como se ilustra en el Cuadro 4.15, la economía cubana resultaba ya, estructuralmente hablando, como una economía orientada a los servicios, los cuales representaban ya, como promedio, un 60,4% del PIB, mientras la industria, manufacturera, la minería y las construcciones generaron, en conjunto, un 30,6% y la agricultura un 9,1%, lo cual pareciera ser una estructura relativamente similar a la de países con cierto nivel de desarrollo. Sin embargo, la diferencia respecto a economías desarrolladas es que, todavía en esos años no se contaba con servicios significativamente transables internacionalmente y la actividad industrial y manufacturera dependía esencialmente del peso de la producción de azúcar en la economía, así como de otros productos de relativamente bajo nivel de complejidad tecnológica.

CUADRO 3.15
ESTRUCTURA SECTORIAL DEL PIB DE CUBA, 1985-89.

	1985	1986	1987	1988	1989
Agricultura	8,8	8,9	9,3	9,3	9,2
Minería	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6
Industria manufacturera	25,4	23,9	23,5	23,9	23,3
Construcción	6,2	5,9	5,4	5,8	6,4
Servicios	59,1	60,8	61,2	60,4	60,5
Electricidad, gas y agua	1,7	1,8	2,0	2,0	2,2
Transporte y Comunic.	6,2	6,3	6,6	6,6	6,5
Comercio	27,3	27,8	26,4	25,3	24,6
Finanzas y seguros	7,7	8,1	8,3	8,1	8,2
Servicios comunales	16,2	16,8	17,8	18,3	19,0

Fuente: CEPAL (2000: Cuadro A.10)

Como es sabido, la actividad de servicios, llamados “no productivos” no se tomaban en cuenta en el cálculo del PSG por lo que la estructura de éste último se refiere sólo a la actividad denominada como “productiva”. Es por ello que resulta difícil hacer un análisis del papel de los servicios en la estructura de la economía cubana antes de 1985. No obstante, en lo que atañe a la inserción internacional es de notar que aun en esta etapa era muy escaso el desarrollo del turismo por lo que éste tenía escaso impacto en las condiciones de inserción internacional del país. Sólo a partir de la década de los ochenta comienza a reflejarse el turismo internacional como una actividad generadora de ingresos en divisas para la economía cubana.

En términos generales, la industria continuó siendo la actividad productiva con mayor impacto en la generación del PSG. Durante las décadas de los años setenta y ochenta, la actividad industrial cubana se diversificó relativamente. Aparecieron nuevos tipos de producciones, algunas de ellas desarrolladas con la cooperación técnica y financiera soviética y de otros países miembros del CAME. Resulta difícil comparar la estructura del sector industria entre la década de los años sesenta y las décadas del setenta y ochenta porque los niveles de agregación son diferentes. Algunas ramas de la industria fueron divididas tanto organizativa como estadísticamente. Sin embargo, puede observarse que ramas como la industria azucarera y la industria alimenticia, ahora junto a la de bebidas y tabacos, se convirtieron en las ramas con mayor aporte al producto bruto de la industria.

CUADRO 3.16
PARTICIPACIÓN DE RAMAS SELECCIONADAS EN LA ESTRUCTURA DEL PRODUCTO
BRUTO DE LA INDUSTRIA.

	1975	1980	1985	1989
Energía Eléctrica	3,1	4,8	4,4	5,5
Industria del Combustible	7,2	6,1	4,5	5,2
Minería y Metalurgia Ferrosa	1,0	1,2	1,2	1,3
Minería y Metalurgia No Ferrosa	1,3	1,6	1,2	1,4
Const. Maquinaria No Eléctrica	3,7	5,7	7,8	6,5
Electrotécnica y Electrónica	0,7	1,0	1,5	1,6
Productos Metálicos	1,3	1,6	1,9	1,9
Química	7,2	6,9	5,9	5,7
Papel y Celulosa	1,5	1,5	1,6	1,7
Industria Gráfica	0,8	0,9	0,8	1,0
Ind. Forestal y Maderera	1,3	1,3	1,4	1,2
Materiales de Construcción	4,0	4,1	3,2	4,0
Vidrio y Cerámica	0,4	0,4	0,4	0,5
Textil	1,8	1,8	1,8	1,9
Confecciones	2,0	2,0	2,0	1,8
Cuero	1,8	1,4	1,3	1,0
Azucarera	15,4	15,2	12,3	11,4
Alimentaria	20,7	20,9	18,8	18,2
Pesquera	1,9	2,7	2,6	2,1
Bebidas y Tabaco	20,0	14,7	21,1	20,7
Otras Actividades Industriales	3,1	4,2	4,4	5,0

Fuente: Cálculos del autor con base a CEE (1989: 88-90)

Las industrias azucarera, alimentaria y de bebidas y tabacos son las de mayor participación en el PSG de Cuba entre 1975 y 1989, como puede observarse en el Cuadro 3.16. Estas ramas son, como se observará más adelante, las de mayor participación en las exportaciones industriales del país. El resto de ramas industriales se orientaba fundamentalmente hacia la economía doméstica. Resulta interesante la aparición de algunas actividades industriales que prácticamente no existían en Cuba tales como la construcción de maquinaria no eléctrica que, además del ensamblaje de ómnibus, camiones, calderas de vapor, cocinas que ya se fabricaban en la década precedente, comenzó a desarrollar máquinas y equipos para la industria azucarera, combinadas cañeras para el corte maquinizado de la caña de azúcar, etc, y la industria electrotécnica y electrónica que, además de fabricar radorreceptores, televisores, refrigeradores y acumuladores automotrices, inició una muy escasa producción de computadoras, así como ciertos componentes electrónicos.

Tal y como se ha expresado antes, la industrialización continuó siendo un objetivo estratégico de ahí que el grueso de las inversiones realizadas en el período tuvieran como destino la industria. Sin embargo, el desarrollo industrial significaba, por

una parte, fortalecer la agroindustria azucarera y la industria niquelífera, dado el interés de la Unión Soviética en ambos productos con los que Cuba aseguraba su inserción en la división internacional socialista del trabajo. Por otra parte, estaba el interés de continuar desarrollando ciertas producciones industriales que sustituyeran importaciones. Ello explica el esfuerzo inversionista en este tipo de ramas que aseguraban demandas de la economía doméstica.

CUADRO 3.17
INVERSIÓN BRUTA FIJA POR SECTORES, 1975-89. (Millones de pesos para el total y porcentajes en el caso de los sectores)

	1975	1980	1982	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Total	2.304,2	2.739,1	2.996,4	3.989,4	4.306,8	4.332,8	3.807,3	4.096,6	4.511,4
Industria	27,3	36,8	35,3	35,7	38,4	34,1	32,2	33,1	33,4
Construcción	6,1	4,2	4,4	6,3	4,9	4,7	4,5	5,0	5,7
Agrop. y Silvíc.	25,1	21,9	25,6	23,5	23,2	24,1	24,4	23,4	23,6
Transporte	15,5	13,7	12,9	10,8	9,8	11,9	12,1	13,3	12,4
Comunicaciones	1,3	1,1	2,1	1,9	1,7	1,8	1,7	1,3	1,3
Comercio	1,8	2,7	2,8	4,3	3,9	3,6	3,3	2,3	3,0
Servicios Comun.	7,4	9,2	7,3	8,1	6,6	7,1	7,5	8,7	8,9
Ciencia y Técnica	0,8	0,7	0,8	0,9	1,0	1,2	1,2	1,2	1,3
Educación	10,3	4,9	2,1	2,8	2,6	2,7	3,8	3,3	2,9
Cultura y Arte	0,3	0,4	0,4	0,7	0,8	0,6	0,7	0,7	0,9
Salud Pública	1,6	1,9	2,8	1,9	2,3	3,4	4,4	4,5	3,7
Administración	1,7	1,9	2,4	2,1	3,9	3,6	2,9	2,3	1,8
Otras actividades	0,8	0,6	1,1	1,0	0,9	1,2	1,3	0,9	1,1

Fuente: CEE (1989: 132-133)

Como puede observarse en el Cuadro 3.17, el grueso de las inversiones en el período se dirigió a la industria, el sector agropecuario y los transportes. Durante los años mostrados, más de las dos terceras partes de las inversiones se dirigieron a esos sectores.

Dentro del sector industrial el grueso de las inversiones se dirigieron a las ramas de energía eléctrica, minería y metalurgia no ferrosa (dentro de la cual está la industria niquelífera) y la industria azucarera. En la agricultura, cerca de la mitad de las inversiones se dirigieron a la ganadería y el resto se repartió entre la agricultura cañera y la no cañera con una preeminencia de la primera sobre la segunda (ver CEE, 1989: 133).

Las inversiones destinadas a la industria azucarera y a la agricultura cañera representaron el 13,1% del total de inversiones en los años que muestra el Cuadro 4.17.²⁴⁴

²⁴⁴ Cálculo del autor con base a CEE (1989: 133)

La importancia de la industria azucarera residía en los compromisos adquiridos, a través de la coordinación de planes, con la Unión Soviética y los demás países miembros del CAME hacia donde se dirigía más del 60% de las exportaciones azucareras (Álvarez, J. y L. Peña, 2001: Tablas 1.2 y 4.5). En la nueva estrategia, tal y como se ha explicado, la producción y exportación de azúcar a un mercado seguro y a precios conveniados debía ser el eslabón que permitiera generar los encadenamientos necesarios para desarrollar en Cuba un perfil agroindustrial.

CUADRO 3.18
INDICADORES FUNDAMENTALES DE LA PRODUCCIÓN AZUCARERA, 1971-89.

Año	Producción Azúcar (miles de toneladas)	Rendimientos Industriales Base 96°	Días de Zafra	Caña de azúcar molida (millones de toneladas)	Caña de azúcar cosechada (toneladas / ha)
1971	5.924,8	11,50	101	51,5	41,4
1972	4.324,8	9,93	91	43,5	37,5
1973	5.252,7	11,05	92	47,5	45,0
1974	5.924,9	11,96	95	49,6	45,6
1975	6.314,4	12,42	99	50,8	44,4
1976	6.155,9	11,85	99	52,0	44,0
1977	6.485,0	11,55	104	56,2	53,1
1978	7.350,5	10,97	119	67,0	56,3
1979	7.991,8	10,95	128	73,0	58,9
1980	6.665,2	10,83	109	61,6	46,0
1981	7.358,9	11,08	114	66,4	55,1
1982	8.210,1	11,17	124	73,5	55,1
1983	7.108,6	10,35	113	68,7	58,0
1984	8.206,6	10,47	126	78,4	57,4
1985	8.003,9	11,98	103	66,8	50,0
1986	7.254,6	10,63	104	68,3	51,6
1987	7.116,8	10,64	99	66,9	52,1
1988	7.415,4	10,85	100	68,4	56,8
1989	8.121,1	10,83	109	75,0	60,0

Fuente: CEE (1989: 148); Rodríguez, J.L. (1990: Tabla 17) citando fuentes oficiales cubanas; Álvarez J. y L. Peña (2001: Tabla 1.1)

El Cuadro 3.18 muestra los indicadores fundamentales de la producción azucarera, incluyendo la producción total, los rendimientos industriales y agrícolas, la producción de caña y la duración de la zafra. En el período mostrado, la cosecha de caña expresada en toneladas por hectáreas sembradas se incrementó a un ritmo de 2,8% promedio anual; la caña de azúcar molida, en un 3,3%; mientras que la producción

física creció a un ritmo de 3,8% promedio anual pero los rendimientos industriales sólo a un ritmo de 0,5%.²⁴⁵

Resulta significativo que los rendimientos industriales base 96° hayan sido en esta etapa inferiores a los de la década de los años cincuenta y hasta 1968 cuando sobrepasaban el 12%. Durante el período de 1972 a 1989, el rendimiento industrial promedio fue sólo de 11,08%, mientras que hacia el final del período, durante la década de los años ochenta, este indicador sólo alcanzó el 10,88%. Estas cifras son inferiores a las de este indicador a principios de la década de los años veinte del siglo XX.

Como analizan Álvarez J. y L. Peña (2001: 11) en su excelente estudio sobre la industria azucarera cubana, ésta creció en las décadas de los años setenta y ochenta del siglo XX basándose en un modelo extensivo, a partir del aumento de la superficie cultivada de caña de azúcar, altos niveles de inversión de capital, uso extensivo de insumos tales como fertilizantes, maquinarias y equipos y sistemas de irrigación, con lo cual se incrementaron notablemente los costos de producción durante el período, mientras que no se beneficiaron especialmente la productividad ni los rendimientos agrícolas e industriales. Estos autores señalan que la eficiencia del proceso inversionista fue muy baja ya que, por ejemplo, por cada peso invertido en la agricultura azucarera la producción se incrementó un promedio de cinco centavos durante la década de los ochenta (Álvarez J. y L. Peña, 1995: 7)

A esto debe añadirse que, al menos en la segunda mitad de la década de los ochenta, el costo de producción del azúcar cubana superaba su precio doméstico y en la medida que avanzaban los años se hacía más alta la relación costo por peso de producción.

CUADRO 3.19
RELACIÓN COSTO / PRECIO POR TONELADA MÉTRICA DE AZÚCAR PRODUCIDA EN
CUBA, 1984-90. (Pesos)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Costo TM	186,30	177,71	207,61	217,21	194,17	207,46	210,48
Precio TM	161,83	161,83	161,83	161,83	161,83	161,83	161,83
Costo x Peso Prod.	1,15	1,10	1,28	1,34	1,20	1,28	1,30

TM: tonelada métrica.

Fuente: MINAZ (1990: 227, 309, 313)

²⁴⁵ Cálculos del autor con base a los datos del Cuadro 4.18.

Por otra parte, la duración de la zafra mantuvo una tendencia al incremento. Mientras entre 1959 y 1969 la duración promedio de la zafra fue de 87 días, entre 1971 y 1989 fue de 107 días.²⁴⁶

Las ramas de la denominada industria básica (minería, metalurgia, construcción de maquinarias, energética e industria química) recibieron también una atención preferente del gobierno con el objeto de estimular su producción. La industria del níquel resultaba de interés en el CAME debido a las necesidades de la industria soviética y de otros países miembros, tanto por el níquel mismo como por el componente de cobalto asociado a aquel mineral y, en tal sentido, resultaba una rama destinada, como la industria azucarera, a las exportaciones, fundamentalmente. El desarrollo de las otras ramas mencionadas buscaba el objetivo de fomentar la producción doméstica para sustituir importaciones, sobre todo, las que provenían de países con economías de mercado.

CUADRO 3.20 A
PRODUCCIONES INDUSTRIALES SELECCIONADAS, AÑOS SELECCIONADOS, 1975-89.

	Medida	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989
Energía Eléctrica	GWH	6.588,0	9.989,6	12.199,4	13.176,4	13.593,5	14.542,3	15.239,8
Níquel + Cobalto	Mt	37,3	38,2	33,6	35,1	36,8	43,9	46,6
Cobre	Mt	2,8	3,4	3,1	3,3	3,5	3,0	2,8
Cromo refract.	Mt	36,1	28,5	37,7	50,0	52,4	52,2	50,6
Perfiles de aluminio	Mt	2,0	2,0	3,6	3,3	2,9	4,0	3,6
Petróleo crudo	Mt	226,4	273,6	867,6	938,0	894,5	716,8	718,4
Petróleo crudo procesado	MMt	6,0	6,3	6,6	6,6	6,8	7,6	7,9
Gas natural	MMm ³	17,3	17,8	6,9	5,7	23,9	21,9	33,6
Gas Manufact.	MMm ³	98,7	136,5	140,0	141,3	144,0	152,4	146,1
Gasolina	Mt	947,1	807,3	953,1	979,0	960,3	1.011,9	1.025,7
Mineral de hierro	Mt	1,7	4,1	202,4	20,0	168,5	294,4	171,4
Acero	Mt	298,4	291,5	401,4	411,5	401,5	320,5	314,2
Combinadas cañeras	U	0,0	501,0	606,0	613,0	620,0	642,0	621,0
Montacargas	U	0,0	230,0	610,0	672,0	737,0	620,0	583,0
Cocinas de gas	MU	53,6	6,8	47,7	43,9	40,1	58,3	63,1
Ensamblaje de ómnibus	U	1.718,0	1.846,0	2.393,0	2.351,0	2.341,0	2.537,0	2.345,0
Camiones	U	920,0	901,0	1.108,0	1.068,0	857,0	910,0	877,0
Vagones	U	502,0	505,0	770,0	680,0	732,0	497,0	257,0
Buques de pesca	U	91,0	114,0	27,0	67,0	137,0	141,0	138,0

Fuente: CEE (1989: 156)

²⁴⁶ Se excluye de estos promedios el año 1970 que fue atípico porque la zafra duró 143 días y la producción la más alta de la historia, pero no fue la zafra más productiva.

CUADRO 3.20 B
PRODUCCIONES INDUSTRIALES SELECCIONADAS, AÑOS SELECCIONADOS, 1975-89.

	Medida	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989
Refrigeradores	MU	50,2	26,0	27,7	18,4	5,9	8,3	10,1
Acumuladores	MU	139,9	301,9	393,1	410,0	274,0	271,1	360,0
Radorreceptores	MU	112,9	200,0	236,3	236,9	226,9	153,0	172,7
Televisores	MU	25,6	40,3	94,1	102,1	55,5	65,1	70,5
- TV A color	MU	0,0	0,0	3,6	1,3	5,0	45,1	50,0
Fertilizantes	Mt	749,1	1.060,4	1.159,7	1.045,2	996,3	840,4	898,6
Pinturas de aceite	Mhl	74,7	42,2	51,8	64,2	49,9	20,5	48,3
Pinturas emulsionadas	Mhl	112,8	67,2	133,6	83,6	87,6	21,3	38,0
Jabón de lavar	Mt	40,6	37,7	38,9	44,0	35,6	32,4	36,9
Jabón de tocador	Mt	17,8	14,7	14,8	14,4	16,7	13,6	13,6
Neumáticos	MU	367,8	385,8	472,2	436,0	324,7	428,1	315,0
Calzado total	MM pares	28,6	21,4	24,6	24,5	25,4	24,8	21,4
Cemento gris	Mt	2.083,1	2.830,8	3.182,3	3.305,2	3.535,3	3.565,8	3.758,8
Bloques de hormigón	MMU	35,9	48,0	65,2	66,9	78,3	89,1	103,1
Tejidos totales	MMm²	144,2	160,3	205,4	220,8	258,4	260,4	220,3
Leche fluida	Mt	625,8	685,4	765,8	776,2	729,1	758,8	761,3
Leche condensada	Mt	46,2	37,9	39,7	38,3	44,6	38,1	38,0
Yogurt	Mt	40,1	49,2	57,5	57,9	61,1	62,4	61,6
Helados	MMgls	16,3	17,1	22,0	22,2	22,4	23,2	23,1
Quesos	Mt	6,7	11,3	14,5	15,4	15,5	16,1	16,2
Mantequilla	Mt	7,8	9,5	10,9	10,8	9,4	9,7	8,8
Café tostado y envasado	Mt	28,4	16,7	21,1	21,2	21,2	22,3	22,5
Harina de trigo	Mt	176,1	269,3	441,6	443,4	454,2	441,9	398,0
Pastas alimenticias	Mt	53,2	58,9	55,6	60,6	59,4	57,6	52,0
Ron total	Mhl	181,7	283,6	465,0	408,4	456,9	499,6	514,3
Cervezas	Mhl	2.110,7	2.364,9	2.735,7	2.930,6	3.288,3	3.324,3	3.332,8
Maltas	Mhl	420,3	232,9	165,2	160,8	214,2	287,9	272,0
Refrescos	Mhl	1.569,6	1.867,1	2.107,8	2.378,4	2.224,2	1.768,2	2.391,0
Tabaco torcido	MMU	383,3	166,5	366,3	340,6	278,6	270,2	308,5
Carne deshuesada de res	Mt	67,7	80,3	82,6	83,8	80,3	80,6	79,7
Carne cerdo en bandas	Mt	24,2	34,0	58,4	63,4	65,4	63,3	64,2
Carnes en conserva	Mt	26,3	34,9	64,3	66,3	65,0	62,7	68,0
Pensos mezclados	Mt	1.001,0	1.385,8	1.629,7	1.756,0	1.799,7	1.828,6	1.903,7

Mt: Miles de Toneladas; U: Unidades; MU: Miles de Unidades; MMU: Millones de Unidades; GWH: Gigawatts / hora; Mhl: Miles de hectolitros; MMm²: Millones de m²; MMm³: Millones de m³; MMgls: Millones de Galones; MM pares: Millones de pares

Fuente: CEE (1989: 157-159)

Como puede observarse en los Cuadros 3.20 A y 3.20 B, la industria cubana se hizo mucho más diversificada. Dichos cuadros no reflejan la totalidad de producciones industriales que registran las estadísticas oficiales, sino fundamentalmente aquellas cuya producción puede ser comparada con la etapa precedente, así como aquellas nuevas producciones que por su significación bien sea para el desarrollo industrial o agrícola o bien sea para la satisfacción de necesidades de consumo doméstico, merezcan ser destacadas.

En términos generales la mayor parte de producciones seleccionadas para este análisis muestran tendencias favorables de crecimiento en los niveles de producción física, tanto durante el período como en comparación con la etapa precedente. La producción de petróleo creció ostensiblemente pero aun resultaba insuficiente para asegurar las necesidades de consumo de combustible, lo cual hacía de ésta, una de las mayores cuentas de importaciones procedentes de la Unión Soviética. La producción de energía eléctrica, el níquel + cobalto, la producción de gas natural, la producción de cemento, de bloques de hormigón, y una serie de rubros de la industria alimenticia mostraron resultados positivos. De igual forma, destaca el inicio en el país de una industria de construcción de maquinarias con la fabricación de combinadas azucareras, cuya producción creció notablemente en los años ochenta, aunque hacia el final de la década se iniciara ya un virtual descenso en su producción física.

De igual forma, en algunos tipos de producciones se observa una tendencia creciente en la producción que luego se revierte hacia el final de la década cuando se producen decrecimientos. Es el caso de la producción de hierro, acero, ciertas maquinarias como montacargas, ensamblaje de ómnibus, camiones, vagones de ferrocarriles, tejidos, etc.

Mientras tanto, ciertas actividades muestran una tendencia creciente hasta mediados de la década para luego iniciar una tendencia al descenso, como es el caso de varios tipos de producciones de la industria química, ciertas producciones alimenticias.

Resulta destacable los escasos resultados de ciertas producciones industriales relacionadas directamente con el consumo de la población como es el caso de los equipos electrodomésticos (refrigeradores, televisores, radiorreceptores) y la producción de calzado que, o bien luego de incrementarse iniciaron un descenso de sus producción o se mantuvieron en niveles cercanos al estancamiento.

En el sector agropecuario no cañero la producción física tampoco tuvo comportamientos sobresalientes al punto de resultar insuficientes frente a la demanda de la población, lo cual, por una parte, obligó a mantener el sistema de racionamiento de alimentos, y por otra, a una diferencia abismal de precio entre los productos que se vendían mediante el sistema de racionamiento y sus similares vendidos en los mercados “paralelos” y “libre campesino”.

CUADRO 3.21
PRODUCCIÓN AGROPECUARIA NO CAÑERA SELECCIONADA, AÑOS SELECCIONADOS.

	Medida	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989
Patatas	Mt	120,9	239,4	272,9	258,3	206,7	259,4	307,3
Malanga	Mt	29,8	161,4	99,2	45,5	45,2	52,6	46,7
Arroz	Mt	446,7	477,8	460,9	519,8	517,7	554,8	524,3
Maíz	Mt	20,5	23,5	23,2	21,6	29,9	29,0	32,4
Frijoles	Mt	4,0	9,4	8,2	12,2	12,7	11,7	11,0
Tabaco	Mt	42,3	8,2	54,6	44,9	30,2	44,6	44,6
Cítricos	Mt	172,5	443,8	470,6	530,0	631,5	598,8	744,5
Café	Mt	20,1	19,0	21,6	28,7	18,4	22,1	23,8
Cacao	Mt	1,3	1,2	1,5	1,7	1,8	1,9	1,9
Leche de vaca	Mt	591,3	889,0	925,9	928,7	948,2	945,2	928,8
Huevos	MMU	1.851,1	2.122,2	2.159,9	2.066,7	2.287,0	2.347,9	2.296,6
Carne vacuna ¹	Mt	240,1	293,0	304,3	300,0	392,8	301,8	298,9
Carne de cerdo ¹	Mt	60,8	57,2	67,7	70,0	72,1	81,8	89,3
Carne de ave ¹	Mt	56,7	67,4	75,6	56,0	66,4	79,1	84,0

¹ Entregas a sacrificio.

Fuentes: JUCEPLAN (1977, II: Tabla 3.1); CEE (1989: 197, 208 y 209)

Casi todas las producciones, excepto la malanga y la carne vacuna mostraron incrementos de sus niveles de producción física en términos promedio anuales durante la etapa de vinculación de Cuba en el CAME, mientras que, sin embargo, muchas producciones, al final del período estaban por debajo de los niveles de principios de la década del sesenta.

La producción agropecuaria exportable dependía, principalmente, de la cosecha de caña de azúcar, materia prima principal para la producción de azúcar, cuyo destino principal eran los países del CAME, pero que también se exportaba a países con economías de mercado, así como la producción de tabaco en rama, materia prima principal para la elaboración de tabaco torcido que se exporta principalmente hacia el mercado mundial y los cítricos, fundamentalmente hacia el mercado de los países del CAME.

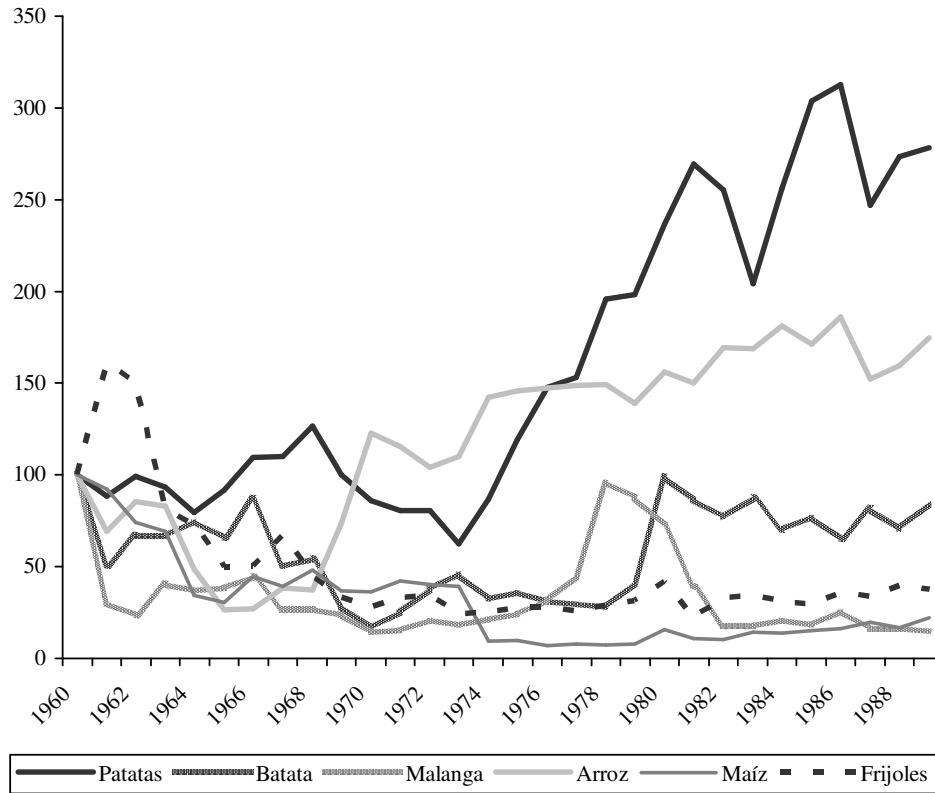
Gráfico 3.6
Indices Físicos de la producción agrícola relacionada con la exportación.
1960=100



Fuente: Datos calculados por el autor con base a CEE (1989: 197, 208, 209); JUCEPLAN (1977, II: Tabla 3.1); Álvarez, J y L. Peña (2001: Tabla 1.1)

Como se observa en el Gráfico 3.6, la producción citrícola mostró incrementos sostenidos durante todo el período llegando a niveles considerablemente superiores a los de la década de los sesenta aunque en los últimos años se produce una caída de la producción respecto a la tendencia marcada hacia el ascenso cuyo punto de inflexión significativo se produce en 1980. Mientras tanto, la producción de caña de azúcar una tendencia general de ascenso con algunos altibajos, y la producción tabacalera tuvo también un comportamiento oscilante en sus niveles de producción física al punto que, al final de la década de los ochenta su nivel de producción era incluso inferior al de 1960. La producción de café, otro producto que estaba entre los recursos exportables del país, y cuyo declive se inició ya en la etapa anterior a la revolución, al final de la década de los ochenta era un tercio inferior al de 1960.

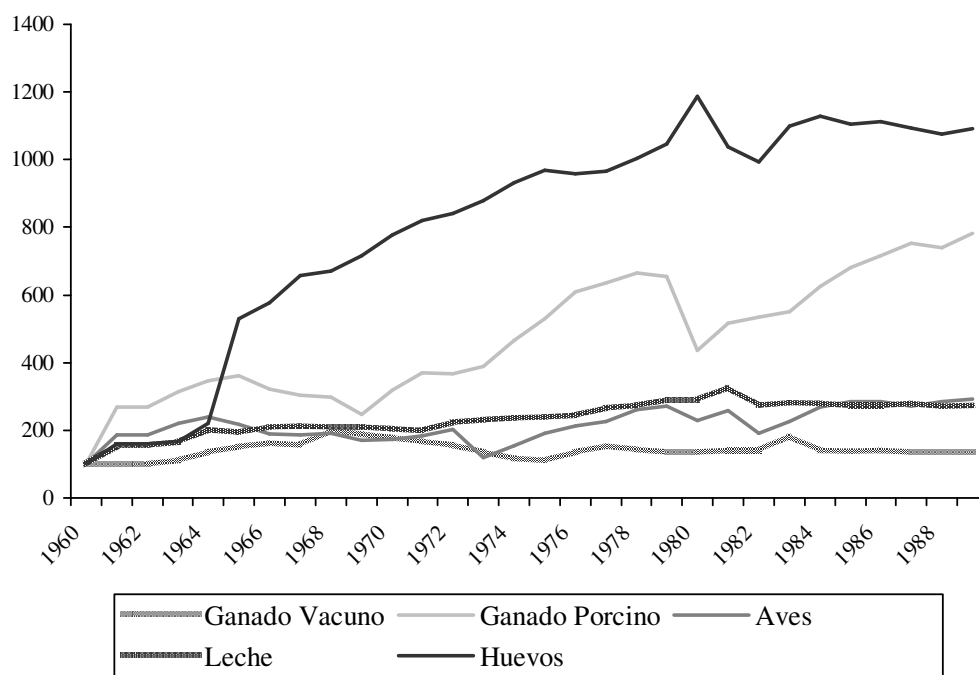
Gráfico 3.7
Índices Físicos de Producción Agrícola seleccionada. 1960=100



Fuente: Datos calculados por el autor con base a CEE (1989: 197, 208, 209); JUCEPLAN (1977, II: Tabla 3.1); Álvarez, J y L. Peña (2001: Tabla 1.1)

En el caso de otros productos agrícolas, destinados fundamentalmente a la dieta de las familias cubanas puede observarse en el Gráfico 3.7 que sólo la producción de arroz y de patatas mostraron tendencias claramente ascendentes en el largo plazo, aunque en determinados períodos mostraran descensos respecto a 1960. La producción de maíz que durante la década de los 80's mostró una tendencia significativamente creciente, había caído tanto que aun en 1989 alcanzaba sólo a un 15% de lo que el país producía en 1960. La producción de frijoles que también creció en la década de los ochenta, en 1989 representaba menos de un tercio de la producción en 1960. Tanto la malanga como la batata (boniato en el uso lingüístico cubano) tuvieron producciones oscilantes con una clara tendencia hacia el descenso al punto de mostrar índices físicos inferiores a los de 1960 en un 16,5% en el caso de la batata y de un 85,4% en el caso de la malanga.

Gráfico 3.8
Índices Físicos de Producción Pecuaria* seleccionada.
1960=100



* La producción de ganado vacuno, porcino y aviar se mide por los miles de toneladas en sacrificio.

Fuente: Datos calculados por el autor con base a CEE (1989: 197, 208, 209); JUCEPLAN (1977, II: Tabla 3.1); Álvarez, J y L. Peña (2001: Tabla 1.1)

El Gráfico 3.8 muestra el comportamiento de los índices físicos de producción pecuaria seleccionada considerando artículos fundamentales de la dieta tradicional de la población cubana. En general los principales productos pecuarios muestran una tendencia creciente frente a 1960. La producción de huevos y la de ganado porcino (ésta última con altibajos a principios de la década de los ochenta debido a la fiebre porcina) tienen el mejor comportamiento al comprar cada año con 1960. La producción de leche y de carne de ave muestra un crecimiento significativo frente a la producción a los inicios del período revolucionario. La producción de carne vacuna también se incrementó pero a un ritmo inferior al de los otros tipos de producciones.

En resumen, la agricultura cubana también pasó por un proceso de cierta diversificación estructural pero más allá de los crecimientos significativos en algunos tipos de producciones en los que se hizo énfasis en términos de política (arroz, cítricos) y que se tradujeron en un uso más extensivo de los factores de producción, al final de la

década de los ochenta, los niveles de producción agrícola no eran significativamente mayores y en algunos casos, si resultaban considerablemente menores que los niveles de producción de comienzos de la década de los sesenta, a pesar de que la población se había incrementado en un 49,5%.²⁴⁷

3.2.3.3. *Los factores de la producción.*

En el análisis del papel de la estructura económica en el proceso de inserción internacional de Cuba y la relación de éste con el proceso de desarrollo resulta importante establecer los cambios que se produjeron en el uso de los factores de la producción y en la productividad de los mismos. Para este análisis las referencias obligadas son el trabajo seminal de Julián Alienes (1950) y el excelente libro de Manuel García (2004).

Siguiendo la lógica y el instrumental analítico keynesiano, Alienes (1950: 1) define las siguientes características fundamentales de la economía cubana a fines de los años 40's: a) Población creciente a tipo decreciente; b) Los “recursos naturales” como elemento preponderante de la productividad cubana; c) marcado carácter estacional de la producción y el empleo nacionales; d) Escasa disponibilidad de capital –salvo en los negocios de exportación- y alto tipo de interés; e) Baja productividad relativa, altos salarios y desempleo; f) Limitaciones a la magnitud de las empresas en la economía cubana; g) Escasa movilidad de los factores productivos; h) Tendencia de la producción cubana hacia el monocultivo en condiciones internacionales libres; i) Balanza de Pagos cubana como balanza dominada por la exportación de mercancías; j) Alta propensión a consumir y a importar y baja propensión a ahorrar; k) La exportación como variable decisiva de la economía cubana: su efecto multiplicativo sobre el ingreso nacional; l) Alta concentración geográfica del comercio internacional cubano; m) Alta concentración en la estructura por productos de la exportación cubana y fuerte dispersión en la estructura por productos de la importación; n) Inelasticidad de la demanda extranjera de productos cubanos; ñ) Tendencia desfavorable de la relación neta de intercambio.

García (2004: 17) concluye en su estudio de la estructura de la economía cubana que, en lo fundamental, salvo pequeños cambios, las características develadas por Alienes han persistido después de 1960.

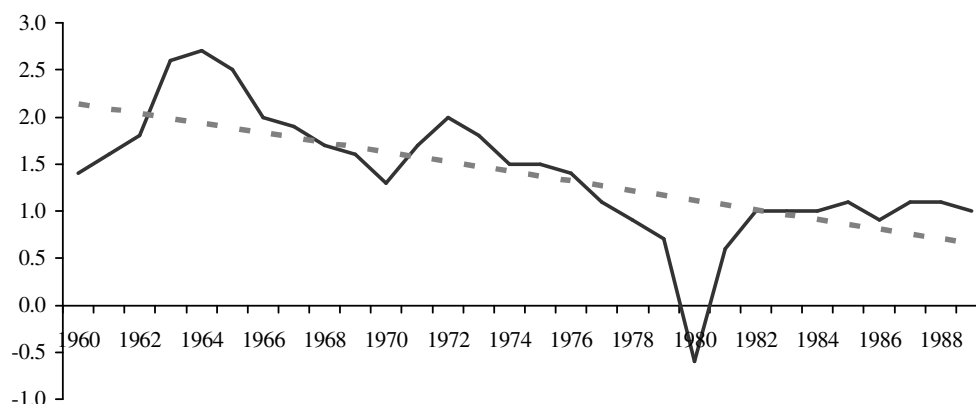
²⁴⁷ Cálculo del autor con base a CEE (1989: 48)

Siguiendo la lógica trazada por ambos estudios predecesores, aquí se considerará el papel de los factores de la producción en la economía cubana a partir de 1960, y en este epígrafe en particular se analizará la estructura y productividad de los factores, así como las condiciones de su desarrollo durante la etapa de transformación socialista de la economía, así como en el período en que este país se insertó en la división internacional socialista del trabajo.

3.2.3.3.1. La población y el factor trabajo.

La población cubana, entre 1960 y 1989 creció a un tipo promedio anual de 1,4%²⁴⁸ sin embargo, tal y como puede observarse en el Gráfico 3.9 la tendencia general del crecimiento durante todo ese período resultó en descenso.

Gráfico 3.9
Crecimiento Promedio Anual y Tendencia de la Población Cubana, 1960-89 (porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base a CEE (1980: 48)

En este período hay una serie de momentos que es necesario resaltar en lo concerniente al comportamiento del crecimiento de la población. El primero es el período 1960 a 1965 en el que se produce un crecimiento promedio anual de 2,1% y que puede definirse como el del llamado “baby boom” a pesar de la sangría que representó la emigración por motivos esencialmente políticos de cientos de miles de personas – sobre todo debido a las expropiaciones de empresas y propiedades inmobiliarias, así como la imposición de un modelo totalitario de sociedad- principalmente hacia Estados Unidos pero también hacia otros países como España, Venezuela y otros países de

²⁴⁸ Cálculo del autor con base a CEE (1989: 48)

Iberoamérica. En los períodos 1966-70 y 1971-75, el crecimiento promedio anual de la población fue de 1,7% y en esta etapa destaca un repunte del crecimiento poblacional entre 1971 y 1973. Sin embargo, el período siguiente, 1976-80, el crecimiento de la población fue de 0,7% promedio anual, afectado por el decrecimiento poblacional observado en 1980 cuando más de 125 mil cubanos abandonaron el país por el puerto del Mariel hacia Estados Unidos. Entre 1981 y 1985 el crecimiento promedio anual fue de 0,9% y entre 1986-89 de 1,0%.²⁴⁹

CUADRO 3.22
INDICADORES DEMOGRÁFICOS DE CUBA, 1950-1990.

	1950-1955	1955-1960	1960-1965	1965-1970	1970-1975	1975-1980	1980-1985	1985-1990
Tasa Bruta de Natalidad (x 1000 h)	29,7	27,1	35,1	32,2	26,7	17,2	16,2	17,4
Tasa Bruta de Mortalidad (x 1000 h)	11,1	9,5	8,8	7,5	6,5	6,0	6,4	6,7
Tasa de Migración (x 1000 h)	-0,2	-0,7	-5,3	-5,8	-2,5	-2,7	-1,6	-0,8
Esperanza de Vida al Nacer (años)	59,5	62,4	65,4	68,6	71,0	73,1	73,9	74,6
Tasa de Crecimiento Natural de la Población (x 1000 h)	18,7	17,6	26,3	24,7	20,2	11,2	9,8	10,7
Tasa de Crecimiento Total de la Población (x 1000 h)	18,5	17,0	20,9	18,8	17,7	8,5	8,2	9,9

Fuente: CELADE (2002: Cuadro 18b)

En el Cuadro 3.22 se observa el comportamiento de una serie de indicadores demográficos de Cuba calculados por quinquenios desde 1950 a 1990. La inclusión de los datos de la década del 50's tiene objeto sólo con fines comparativos.

La tasa bruta de natalidad²⁵⁰ venía descendiendo desde la década de los años 50's y tiene un repunte entre 1960-65. Es de suponer que en los primeros años que siguieron al triunfo de la Revolución aumentan las expectativas de la mayor parte de la población que permaneció en Cuba y que –teniendo en cuenta las medidas redistributivas y de elevación de ingresos reales adoptadas por el Gobierno Revolucionario en los primeros tiempos- hacía suponer –para la gran mayoría de la población que apoyaba el proceso revolucionario- un mayor bienestar en el futuro lo cual debe haber influido en una mayor tasa de natalidad. Este “baby boom” tendría

²⁴⁹ Cálculos del autor con base a CEE (1989: 48)

²⁵⁰ La tasa bruta de natalidad es el cociente entre el número medio anual de nacimientos ocurridos en un período y la población media del período (CELADE, 2002: 243)

implicaciones significativas en la población económicamente activa en la década de los años 80's. Posteriormente, se inicia un descenso de la tasa de natalidad hasta niveles similares a los de los países desarrollados a pesar de que las condiciones económicas no son las de un país desarrollado. Ello pudiera tener relación con los cambios económicos y sociales ocurridos en la isla y que significaron una mayor incorporación de la mujer al trabajo, así como el mejoramiento de las condiciones de salud pública que ha conducido a la reducción sistemática de la mortalidad infantil, con lo cual se ha reducido notablemente la cantidad de nacimientos fallidos. Pero, de igual forma, es necesario considerar las dificultades económicas cotidianas, entre ellas las de vivienda que obligan a varias generaciones de una misma familia a convivir, lo cual ha podido ser un factor de auto-control de la natalidad para muchas familias cubanas.

La tasa bruta de mortalidad²⁵¹ fue descendiendo sistemáticamente en los períodos quinquenales entre 1950 y 1980 y posteriormente fue ascendiendo ligeramente entre 1980 y 1990. El descenso de este indicador puede explicarse en los resultados del mejoramiento de las condiciones de salud mientras que el aumento posterior de dicho índice puede deberse a la tendencia al envejecimiento poblacional que ya comenzaba a manifestarse en la población cubana, como resultado de las tendencias demográficas.

Cuba, como se ha explicado ya en el Capítulo 2, fue un atractivo para corrientes migratorias positivas (es decir, fue un atractivo a la inmigración internacional) tanto en ciertas etapas de la dominación colonial como en determinados períodos durante la primera mitad del siglo XX. El desarrollo de la industria azucarera, el comercio y los servicios y el florecimiento de la economía colonial atrajeron la inmigración española, africana y china durante diversas etapas de la colonia. En las primeras décadas del siglo XX nuevamente se produce una corriente migratoria positiva de población española en busca de las mejores condiciones de vida y trabajo que ofrecía la isla respecto a España en aquellos momentos, así como de braceros temporales procedentes de Haití y de otras islas del Caribe para trabajos agrícolas y para el corte de caña, y de chinos dedicados a diversas actividades de servicios. Sin embargo, ya desde la década del 50's el saldo migratorio internacional de Cuba comienza a ser negativo debido al inicio de cierta emigración económica desde la isla hacia Estados Unidos y la virtual reducción de la

²⁵¹ La tasa bruta de mortalidad es el cociente entre el número medio anual de defunciones ocurridas dentro de un período de tiempo determinado y la población media del período (CELADE, 2002: 243).

inmigración foránea²⁵². Durante los primeros años de la Revolución se produce la mayor tasa de emigración desde la isla, la cual incluyó, no sólo a toda la clase política asociada al régimen anterior sino también a una parte importante de empresarios y propietarios de tierras y de bienes inmuebles y a una parte considerable de los profesionales y técnicos, muchos de ellos empleados o asociados a empresas e instituciones financieras norteamericanas. Posteriormente, el país se ha convertido en fuente de emigración internacional. La menor tasa de emigración durante los años 70's y 80's se debe tanto al mejoramiento relativo de las condiciones económicas como a los mayores obstáculos impuestos tanto por las autoridades cubanas a las salidas del país como a las limitaciones impuestas por Estados Unidos y otros países iberoamericanos.

El comportamiento de la tasa de crecimiento natural de la población²⁵³ y de la tasa de crecimiento total de la población²⁵⁴ guarda relación con los tres indicadores anteriormente analizados. Así, ambos indicadores muestran una tendencia al descenso en los quinquenios 1950-55 y 1955-60 y posteriormente aumentan en el quinquenio 1960-65 para luego iniciar nuevamente un descenso. El mayor descenso operado entre un período y otro se observó entre 1970-75 y 1975-80 debido, sobre todo a un brusco descenso de la tasa de natalidad y un leve aumento de la tasa de emigración.

Adicionalmente, en el Cuadro 3.22 puede observarse una tendencia de aumento sistemático de la esperanza de vida al nacer²⁵⁵. Este indicador ha crecido más rápidamente después del triunfo de la Revolución y en la medida en que el desarrollo de la salud pública ha impactado positivamente en la duración esperada de la vida de los cubanos. Ya en la década de los 70's, pero sobre todo en los 80's la esperanza de vida al nacer estaba en los niveles de los países más desarrollados del mundo.

Las tendencias demográficas mostradas significaron cambios en la estructura etárea de la población con el consecuente efecto en la oferta de fuerza de trabajo y en la relación de dependencia entre la población económicamente dependiente y la población económicamente activa.

²⁵² En los años 50's se redujo notablemente la emigración española hacia Cuba y prácticamente se paralizó la inmigración china y caribeña.

²⁵³ La tasa de crecimiento natural de la población es el cociente entre el crecimiento natural anual de la población en un período determinado (saldo promedio anual entre nacimientos y defunciones observadas o estimadas) y la población media del mismo período (CELADE, 2002: 243)

²⁵⁴ La tasa de crecimiento total de la población es el cociente entre el incremento total anual de la población ocurrida durante un período (nacimientos menos defunciones más los inmigrantes menos los emigrantes) y la población media del período (Ibídem).

²⁵⁵ La esperanza de vida al nacer representa la duración media de los individuos de una cohorte hipotética de nacimientos, sometidos en todas las edades a la mortalidad del período en estudio (Ibídem).

CUADRO 3.23
INDICADORES DE ESTRUCTURA POR EDADES DE LA POBLACIÓN CUBANA, AÑOS
SELECCIONADOS, 1960-1990 (porcentajes)

	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990
Población entre 0-14 años	34,3	35,9	37,0	37,3	31,9	26,6	23,1
Población entre 15-64 años	60,7	58,8	56,9	55,9	60,5	65,2	68,6
Población 65 y más años	5,0	5,4	6,1	6,7	7,6	8,2	8,4
Relación de dependencia ²⁵⁶	64,8	70,2	75,8	78,8	65,3	53,3	45,9

Fuente: CELADE (2002: Tabla 18c)

El Cuadro 3.23 muestra que la proporción de la población con menos de 15 años disminuyó considerablemente a fines de los ochenta respecto a principios de los sesenta. El incremento observado en los setenta se corresponde con el “baby boom” de principios de los sesenta. Sin embargo, en los ochenta ya el descenso es considerable. De igual manera, se incrementa la proporción de la población anciana en el total de población. No obstante, después de un descenso entre 1960 y 1975, se produce un incremento sustancial del porcentaje de población entre 15 y 64 años, la mayor parte de la cual constituye la población económicamente activa. Así, la relación de dependencia descende, lo cual resulta favorable para cualquier economía porque significa que los que no están en capacidad de trabajar constituyen una proporción menor respecto a los que si están en capacidad de hacerlo.

En el caso de Cuba, la población económicamente activa, según la Oficina Nacional de Estadísticas, es aquella que comprende a los hombres entre 17 y 59 años y las mujeres entre 17 y 54 años, de los que habría que descontar estudiantes, amas de casa y personas en otros quehaceres del hogar. Como quiera que desde el triunfo de la Revolución la educación resultó gratuita incluso hasta los niveles universitarios y de postgrados, una inmensa mayoría de la población entre 17 y 23 años estaría entre los estudiantes de bachillerato, institutos tecnológicos medios y universidades e institutos superiores. Esto hace que exista una cierta diferencia entre la Población en Edad Laboral (PEL) y la Población Económicamente Activa (PEA).

El tema del desempleo es uno de los tabúes de la información económica oficial cubana. Uno de los postulados del programa económico del Gobierno Revolucionario era la eliminación del desempleo. Y, ciertamente, disminuyó considerablemente desde

²⁵⁶ La relación de dependencia es el cociente entre la suma de las poblaciones de menores de 15 años y de mayores de 64 años y la población entre 15 y 64 años que sugiere la relación entre la población dependiente y la “potencialmente” productiva. (Nota del Autor)

los primeros años. Sin embargo, no es posible encontrar estadísticas fiables para conformar una serie completa de datos de Población Económicamente Activa para el período 1960-89. Por esa razón, y ante la imposibilidad de realizar estimaciones válidas por la carencia de datos coherentes, se ha preferido incluir aquí las estimaciones realizadas por Mesa-Lago (2002: 380) con base a cifras oficiales para algunos años específicos.

CUADRO 3.24
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, POBLACIÓN OCUPADA, DESEMPLEADA Y
TASA DE DESEMPLEO.

Años	Población Económicamente Activa (000's)	Población Ocupada (000's)	Desempleo (000's)	Tasa de Desempleo (%)
1960	2.276	2.029	247	10.9
1963	2.431	2.225	206	8.5
1965	2.490	2.285	205	8.2
1970	2.638	2.603	35	1.3
1975	3.031	3.016	135	4.5
1979	3.458	3.271	187	5.4
1981	3.618	3.419	199	5.5
1988	4.621	4.344	277	6.0
1989	4.728	4.356	372	7.9

Fuentes: Elaborado por el autor con base a JUCEPLAN (1977) y Mesa-Lago (2002: 380) citando como fuentes las siguientes: JUCEPLAN (1970) Censo de Población y Viviendas; CEE (1981) Encuesta Nacional Demográfica; CEE (1988); CEPAL (1997), así como estimados como los de Brundenius (1984) *Revolutionary Cuba: The Challenge of Economic Growth with Equity*. Westview Press, Boulder and London.

Más que problemas con el desempleo abierto, en la economía cubana ha habido serios problemas con la productividad del trabajo, debido a la sobre-ocupación, es decir, a la ocupación de más fuerza de trabajo que la que realmente se ha necesitado.

En el sistema laboral cubano, el Estado aseguraba el empleo de la fuerza de trabajo a nivel centralizado a través del Ministerio de Trabajo. Los profesionales y técnicos salidos de universidades e instituciones tecnológicas recibían una boleta laboral que los ubicaba en una empresa o entidad estatal sin que ello necesariamente se correspondiera con las necesidades de dichas instituciones. Por esas razones, el desempleo abierto no ha sido un problema mayor aparente.

Sin embargo, otra cosa debe decirse respecto a la productividad del factor trabajo. La ausencia de estadísticas coherentes ha obligado a estimar la productividad del trabajo a partir de la estimación del PIB a precios de 1981 y de la población ocupada.

La serie de población ocupada tampoco está completa en las fuentes estadísticas oficiales de Cuba. JUCEPLAN (1977) ofrece datos de ocupados totales en la economía entre 1960 y 1975. A partir de ese momento los Anuarios Estadísticos publicados por el entonces Comité Estatal de Estadísticas ofrecían series sólo de la cantidad de ocupados en el sector estatal y en algunos de ellos se informaba del total de empleados incluyendo campesinos privados o trabajadores por cuenta propia en el sector civil, es decir, excluía a las fuerzas armadas y de policía. En la Encuesta Demográfica Nacional de 1979 citada por Brundenius (1984) y Mesa-Lago (2002) aparece una cifra de población ocupada total, con lo cual se decidió estimar una serie de población ocupada para los años 1975 a 1978 utilizando el modelo de Holt-Winters con suavizado exponencial para predicción en series no estacionales²⁵⁷ (Newbold, 1998: 612-615).

Tanto la nueva serie de 1960-78 como los datos de 1979 y 1981 brindados por Mesa-Lago (2002: 380) permitieron estimar por el modelo de Holt-Winters el dato de 1980. Para el período 1982-87 se utilizó el mismo modelo utilizando toda la serie estimada anteriormente, sin embargo, el valor de 1988 mostraba un incremento exagerado respecto a 1987 con lo cual se prefirió calcular el crecimiento promedio anual entre 1981 y 1988. Los datos de 1988 y 1989 fueron tomados también de Mesa-Lago (2002: 380) y con esto se estableció la serie completa.

²⁵⁷ El modelo de Holt-Winters de suavizado exponencial para predicción de series no estacionales es uno de los métodos más usados en la estimación tanto del nivel actual como de la tendencia de una serie de tiempo. El valor observado de la serie t será denotado por X_t , mientras que \bar{X}_t será de nuevo utilizado para representar la estimación del nivel. La estimación de la tendencia se representa por T_t . Las ecuaciones de estimación son:

$$\bar{X}_t = A(\bar{X}_{t-1} + T_{t-1}) + (1-A)X_t \quad (0 < A < 1) \quad (1)$$

$$T_t = BT_{t-1} + (1-B)(\bar{X}_t - \bar{X}_{t-1}) \quad (0 < B < 1) \quad (2)$$

donde A y B son las constantes de suavizado, cuyos valores se encuentran entre 0 y 1. Para la estimación se utilizó el paquete estadístico E-views.

CUADRO 3.25
ESTIMACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD BRUTA DEL TRABAJO, 1960-89

Años	Producto Interior Bruto a precios constantes de 1981 (millones de pesos)	Población Ocupada en la Economía nacional (miles de trabajadores)	Productividad Bruta del Trabajo (pesos de 1981)	Tasa de Crecimiento de la Productividad del Trabajo (%)
1960	5.529	2.029	2.725	n.d.
1961	5.727	2.097	2.732	0,3
1962	5.513	2.188	2.519	-7,8
1963	5.474	2.225	2.461	-2,3
1964	5.958	2.217	2.688	9,2
1965	6.482	2.285	2.837	5,5
1966	6.320	2.260	2.797	-1,4
1967	7.146	2.308	3.096	10,7
1968	6.910	2.460	2.809	-9,3
1969	6.953	2.600	2.675	-4,8
1970	7.571	2.665	2.841	6,2
1971	7.933	2.704	2.934	3,3
1972	8.751	2.748	3.184	8,5
1973	9.372	2.868	3.268	2,6
1974	10.121	2.936	3.447	5,5
1975	11.015	3.016	3.652	5,9
1976	11.556	3.070	3.764	3,1
1977	12.499	3.124	4.001	6,3
1978	13.411	3.178	4.220	5,5
1979	13.562	3.271	4.146	-1,8
1980	13.008	3.335	3.901	-5,9
1981	15.553	3.419	4.549	16,6
1982	16.389	3.523	4.652	2,3
1983	17.356	3.630	4.781	2,8
1984	18.636	3.740	4.983	4,2
1985	19.465	3.854	5.051	1,4
1986	19.305	3.971	4.862	-3,7
1987	18.594	4.092	4.544	-6,5
1988	19.111	4.344	4.399	-10,4
1989	19.177	4.356	4.404	0,1

Fuentes: Elaborado por el autor a partir de una combinación de cifras oficiales y estimaciones. Para el PIB entre 1960-74 se ha considerado la estimación del autor cuyos resultados están en el Cuadro 4.3, y para 1975-89 se utilizan los datos de CEPAL (1995). Para los datos de Población Ocupada se consideraron varias fuentes: JUCEPLAN (1977) para el período 1960-75 y las estimaciones del autor para el período 1975-89, así como datos oficiales en CEE (1989; 48).

El Cuadro 3.25 muestra el comportamiento de la productividad del trabajo y la tasa de crecimiento de la misma. El cálculo de la productividad del trabajo se ha realizado tomando en cuenta el valor del PIB a precios de 1981 estimado en este trabajo (Cuadro 3.3). Un cálculo semejante realiza García (2004: Cuadro 12), pero usando el PSG como indicador económico global y la población ocupada en la actividad productiva con vistas a garantizar la coherencia de su análisis ya que el PSG se refiere sólo a la esfera productiva. Sin embargo, aquí se ha usado la estimación del PIB

realizada y se ha considerado a toda la población ocupada del país, tanto en la esfera productiva como en la llamada esfera no productiva del sistema de balances materiales.

A partir del Cuadro 3.25 puede calcularse el crecimiento promedio anual de la productividad del trabajo para el período 1961-89 y el resultado es de sólo 1,7%. En 1981 se da una situación excepcional de crecimiento económico sin precedentes y es el año que se escogió por las autoridades cubanas para la base de una nueva serie que reemplazaba la que tenía como base 1965. Sin este crecimiento atípico, el crecimiento promedio anual de la productividad para el período –excluido el año 1981- sería de sólo 1,2%. Resulta llamativo que en varios años -1962, 1963, 1966, 1968, 1969, 1979, 1979, 1980, 1986, 1987 y 1988- la productividad descendió respecto al año anterior. Al calcular el crecimiento de este indicador por décadas, se obtuvo para 1960-70 un crecimiento promedio anual de sólo 0,4%, para 1970-80 de 3,2% y para 1981-89, de 1,4%, pero si se excluyera 1981 el resultado sería de -0,4%. Estos resultados son insuficientes para un país enfrascado en un proceso de desarrollo.

Uno de los elementos fundamentales de la política social adoptada después del triunfo de la Revolución Cubana fue el despliegue de un proyecto educativo inclusivo que llevó el acceso a la educación a toda la población de manera gratuita, financiada desde los recursos del Estado. Ello trajo como consecuencia un mejoramiento del nivel de formación de la fuerza de trabajo que facilitó la calificación de obreros industriales y condujo a una mayor proporción de graduados universitarios y técnicos dentro de la fuerza de trabajo, con lo que se contrarrestó relativamente la alta proporción de emigrantes calificados en los primeros años que siguieron al triunfo de la Revolución.

CUADRO 3.26
NIVEL EDUCACIONAL DE LA FUERZA DE TRABAJO OCUPADA EN EL SECTOR ESTATAL.
(Porcentajes en años seleccionados)

	1978	1979	1980	1981	1982	1984	1986
Primario	54,0	50,3	45,9	42,0	36,4	28,0	23,5
Secundaria Básica	25,8	26,5	28,6	30,5	32,9	36,7	37,8
Técnico Profesional	6,0	6,9	7,7	8,5	10,9	14,2	15,7
Preuniversitario	6,9	7,9	8,8	9,8	10,3	10,8	11,5
Superior	3,9	4,6	5,0	5,5	5,9	7,1	8,9

Fuente: Elaborado por el autor con base a CEE (1989: 120)

El Cuadro 3.26 muestra la estructura del nivel educacional de la fuerza de trabajo ocupada en el sector estatal. El Anuario Estadístico de 1989 sólo muestra los datos hasta 1986 y el siguiente Anuario de 1996 sólo muestra los datos para ese año. La

proporción de empleados con nivel de estudios primarios (seis años de estudios vencidos) muestra una clara tendencia hacia el descenso y se contrae de un 54,0% del total de ocupados en el sector estatal en 1978 hasta sólo un 23,5% en 1986. La proporción de ocupados con nivel de secundaria básica (en aquellos años significaba hasta nueve años de estudios vencidos en enseñanza media general) pasa de un 25,8% en 1978 hasta un 37,8% en 1986. Los graduados de enseñanza técnico-profesional (generalmente significa nueve años de enseñanza media general y tres más de enseñanza técnico-profesional intermedia) ascienden de un 6,0% en 1978 a un 15,7% en 1986, mientras que los graduados de preuniversitario (enseñanza media-superior general con 12 años de estudios vencidos) pasaron de 6,9% a 11,5% en los años mencionados. La proporción de graduados universitarios pasó de 3,9% en 1978 a 8,9% en 1986. Al sumar la proporción de técnicos profesionales de nivel intermedio con la de graduados universitarios dentro de la población ocupada, obtenemos que la proporción de empleados con estudios profesionales y técnicos específicos pasó de 9,9% en 1978 a 24,6% en 1986. Desafortunadamente, no existe información sobre el nivel educacional de los ocupados en el sector no estatal (campesinos y trabajadores por cuenta propia), sin embargo no sería de esperar que las tendencias expresadas se modificaran.

Estas cifras muestran el desarrollo de una fuerza laboral con niveles de formación crecientes que debería –en condiciones normales- propiciar una mayor productividad del trabajo. Sin embargo, como se observa en las cifras del Cuadro 4.25 el mejoramiento del nivel de calificación de la fuerza de trabajo no ha ido acompañado de un mejoramiento significativo en la productividad.

3.2.3.3.2. El capital y las inversiones.

La escasez de capital ha sido, históricamente, uno de los problemas estructurales de las economías subdesarrolladas. Cuba no ha estado exenta de esta dificultad. Alienes (1950) mencionaba la escasa disponibilidad de capital –salvo en el caso de los negocios asociados a la exportación- como una de las características de la economía cubana, de la década de los 40's sobre todo en una etapa en la que se había estancado la inversión extranjera directa. A partir del triunfo de la Revolución Cubana, la nacionalización de la propiedad extranjera cerró las opciones de inversión extranjera directa hasta 1982 en que se adopta el Decreto Ley 50 del Consejo de Estado autorizando la formación de empresas mixtas entre capital extranjero y capital nacional que tuvo un muy escaso impacto en el inicio de una corriente de inversión de capital extranjero.

De tal forma, la inversión doméstica se convirtió en la única fuente de inversión de capital entre 1960 y 1982 y de hecho, siguió siéndolo hasta la década de los años 90's cuando se promulgó la Ley 77 de Inversión Extranjera. Durante los años sesenta, el espacio del sector privado doméstico había quedado reducido a una parte del sector agropecuario y posteriormente, cuando se autorizaron diversas actividades por cuenta propia, también se amplió a diversas actividades de servicios y producción artesanal, pero el peso específico de las mismas tanto en la generación de valor como en el proceso de acumulación era marginal. Por esta razón, al examinar el capital como factor productivo en la economía cubana durante el período en el que ésta se transformó en socialista y se insertó en el sistema socialista de economía mundial, sólo tiene sentido considerar la acumulación doméstica generada por el Estado y el proceso de inversiones que deriva de ésta.

Las diversas estrategias de desarrollo y las políticas económicas asociadas a ellas, significaron un considerable esfuerzo inversionista desde el Estado para impulsar los diversos programas de desarrollo. En el período 1960-89 la inversión bruta total sumó 56,2 mil millones de pesos a precios de 1981 mientras la inversión neta alcanzó un total de 38 mil millones de pesos. En el caso de la inversión bruta esto significó un ritmo anual de crecimiento de 11,3% mientras que en el caso de la inversión neta el crecimiento promedio anual fue de 37.1%.²⁵⁸

Para el análisis de la productividad del capital fue necesario estimar el valor del capital promedio a precios de 1981. En esta estimación se siguió el método empleado por García (2004: 87) según el cual se parte del supuesto, usual en los cálculos del sistema de cuentas nacionales, de que las bajas de capital fijo en el período es igual a la depreciación y, en consecuencia, el valor promedio anual del capital en un año es igual al valor del año anterior más la inversión neta en ese año. A diferencia de García, en este trabajo se consideró no sólo la inversión en el sector productivo sino en toda la economía nacional y siendo coherente con ello, no se construyó una serie de capital total en la esfera productiva sino en toda la economía nacional.

²⁵⁸ Cálculos del autor con base a JUCEPLAN (1977: 457-462) y CEE (1989: 95)

CUADRO 3.27
ESTIMACIÓN DEL CAPITAL PROMEDIO, millones de pesos a precios de 1981 (1960-89)

Año	Capital Promedio	Inversión Neta	Año	Capital Promedio	Inversión Neta
1960	16.984	-158	1975	23.562	1,439
1961	16.825	66	1976	25.001	1,686
1962	16.892	138	1977	26.687	1,804
1963	17.029	298	1978	28.491	1,537
1964	17.327	369	1979	30.028	1,507
1965	17.697	456	1980	31.535	1,615
1966	18.153	321	1981	33.151	2,247
1967	18.474	562	1982	35.397	1,812
1968	19.037	505	1983	37.209	2,243
1969	19.542	337	1984	39.456	2,895
1970	19.879	229	1985	42.351	3,098
1971	20.108	411	1986	45.449	2,771
1972	20.519	568	1987	48.220	2,119
1973	21.087	1,087	1988	50.340	2,225
1974	22.174	1,388	1989	52.565	2,417

Fuente: Cuadro elaborado por el autor con base a JUCEPLAN (1977) y CEE (1989)

Para el período 1960-89 el “stock” de capital invertido creció a un ritmo promedio anual de 4,0%. Para el período 1960-70 el crecimiento fue de 1,6% promedio anual, mientras que para 1971-80 fue de 4,7% promedio anual y para 1981-89 fue de 5,8%²⁵⁹

La productividad del capital se calculó como resultado de dividir el Producto Interno Bruto a precios de 1981 por el total de capital invertido en cada año expresado también a precios de 1981 y la dotación de capital de la fuerza de trabajo empleada se calculó a como la relación entre el total del capital promedio invertido por la cantidad de trabajadores ocupados en la economía nacional.

²⁵⁹ Cálculo del autor con base a los datos del Cuadro 4.27.

CUADRO 3.28
CÁLCULO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL, 1960-89.

Año	Capital Promedio (millones de pesos de 1981)	Producto Interior Bruto (millones de pesos de 1981)	Población Ocupada en la economía nacional	Producto promedio obtenido por peso invertido en capital	Dotación de Capital por trabajador
1960	16.984	5.529	2.029	0,326	8.369,6
1961	16.825	5.727	2.097	0,340	8,025,4
1962	16.892	5.513	2.188	0,326	7.718,7
1963	17.029	5.474	2.225	0,321	7.654,7
1964	17.327	5.958	2.217	0,344	7.816,0
1965	17.697	6.482	2.285	0,366	7.744,4
1966	18.153	6.320	2.260	0,348	8.031,9
1967	18.474	7.146	2.308	0,387	8.004,8
1968	19.037	6.910	2.460	0,363	7.738,4
1969	19.542	6.953	2.600	0,356	7.517,5
1970	19.879	7.571	2.665	0,381	7.459,3
1971	20.108	7.933	2.704	0,395	7.437,2
1972	20.519	8.751	2.748	0,427	7.466,0
1973	21.087	9.372	2.868	0,444	7.352,2
1974	22.174	10.121	2.936	0,456	7.552,1
1975	23.562	11.015	3.016	0,467	7.812,0
1976	25.001	11.556	3.070	0,462	8.143,7
1977	26.687	12.499	3.124	0,468	8.543,2
1978	28.491	13.411	3.178	0,471	8.966,0
1979	30.028	13.562	3.271	0,452	9.180,1
1980	31.535	13.008	3.335	0,412	9.457,3
1981	33.151	15.553	3.419	0,469	9.696,0
1982	35.397	16.389	3.523	0,463	10.047,8
1983	37.209	17.356	3.630	0,466	10.250,7
1984	39.456	18.636	3.740	0,472	10.549,1
1985	42.351	19.465	3.854	0,460	10.989,2
1986	45.449	19.305	3.971	0,425	11.445,4
1987	48.220	18.594	4.092	0,386	11.785,2
1988	50.340	19.111	4.344	0,380	11.588,3
1989	52.565	19.177	4.356	0,365	12.070,8

Fuente: Cuadro elaborado por el autor a partir de los cuadros 4.25 y 4.27.

La productividad del capital, medida como el producto promedio por cada peso invertido en capital muestra en general una tendencia ascendente hasta principios de la década de los ochenta en que comienza un proceso de descenso paulatino. Para todo el período 1960-80 la productividad del capital creció a un ritmo de sólo 0,4% promedio anual, mientras que entre 1960-70 el incremento fue de 1,6% promedio anual, entre 1971-80 fue de sólo 0,8% promedio anual y entre 1981-89 mantuvo una reducción promedio anual de -1,0%. Como puede observarse, la productividad del capital creció como promedio mucho menos que el capital mismo. Por otra parte, la dotación de

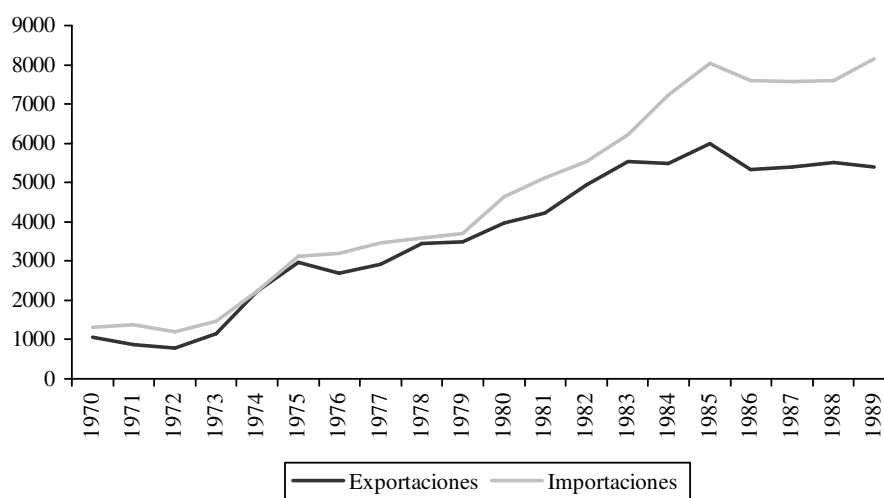
capital promedio por trabajador ocupado en la economía nacional mantuvo también una tendencia general ascendente del 1,3% promedio anual para 1960-89, mientras que para 1960-70 mantuvo una tendencia descendente de -1,1% promedio anual, lo cual parece explicarse por la incorporación sistemática de nueva fuerza de trabajo a la población ocupada y la escasez relativa de recursos de capital en los primeros tiempos de la Revolución, pero entre 1971-80 mantuvo un ritmo de incremento promedio anual de 2,4% y entre 1981-89 de 2,7%²⁶⁰, lo cual se corresponde con el esfuerzo de acumulación que resultaba de las políticas de desarrollo adoptadas por el gobierno cubano.

En resumen, el estilo de desarrollo adoptado por Cuba siguió un modelo extensivo, según el cual, se destinaban recursos crecientes para el fomento de los diversos sectores productivos y de servicios, pero la eficiencia de los mismos, expresada en los niveles de productividad, resultaba limitada.

3.2.4. Las relaciones comerciales externas.

En la etapa en la que se consolidó la incorporación de Cuba al llamado sistema socialista de economía mundial se mantuvo la tendencia deficitaria de la balanza comercial cubana, fenómeno que se había convertido en crónico ya desde la década de los años sesenta.

Gráfico 3.10
Exportaciones e Importaciones de Cuba, 1970-89 (millones de pesos)



Fuentes: JUCEPLAN (1977), CEE (1986) y CEE (1989)

²⁶⁰ Cálculos del autor a partir del Cuadro 3.28.

El Gráfico 3.10 muestra la brecha creciente entre las importaciones y las exportaciones, sobre todo a partir de la década de los ochenta. De un déficit de 261,5 millones de pesos en 1970 pasó a 2.739,9 millones de pesos en 1989. En un período de casi 19 años el desbalance comercial cubano se multiplicó por diez veces. En todo el período, el déficit comercial acumulado fue de 18.935,9 millones de pesos, los cuales debieron ser compensados por créditos comerciales concedidos tanto por la URSS como por los demás acreedores, especialmente de los países miembros del CAME y de los países capitalistas desarrollados. El déficit con la URSS representó el 62,3% del total, mientras que los países con economías de mercado fueron responsables del 23,1% y los países del CAME del 14,5%²⁶¹.

De esta forma, a raíz de la incorporación de Cuba al CAME se consolidó un patrón de inserción comercial deficitario de la economía cubana en la economía mundial que ya se había establecido a partir del triunfo de la Revolución. Mientras en 1970 el déficit comercial representaba sólo un 3,5% del PIB, en 1980 había ascendido a 5,1%, en 1985 a 10,5% y en 1989 había alcanzado la cifra de 14,3%²⁶².

Alienes (1950: 269) calculó la propensión marginal a importar de la economía cubana entre 1903 y 1940, a partir de una regresión lineal múltiple que consideraba las importaciones como función del ingreso nacional y del tiempo y como resultado obtuvo la ecuación

$$M = -25,123 + 0,503*Y - 2,948*T \quad (3.1)$$

donde

M son las importaciones

Y el ingreso y

T el tiempo

Ello le llevó a concluir, asumiendo las dificultades estadísticas de la época, que la propensión marginal a importar era para la época cercana al valor de 0,503, lo cual significaba que un incremento de un peso de ingreso nacional tendría un efecto de incremento sobre las importaciones de 0,503 pesos. Así mismo, estimaba un efecto reductor en el tiempo de 2,95 y concluyó que las importaciones crecían a un ritmo más rápido que el del ingreso, lo cual significaba un coeficiente de elasticidad-ingreso de las

²⁶¹ Cálculos del autor con base a las fuentes del Gráfico 4.6

²⁶² Cálculos del autor con base a CEE (1989) y estimaciones propias del PIB en este trabajo.

importaciones mayor que 1. El coeficiente R^2 de la estimación de Alienes era de 0,90 si sólo se consideraba la relación existente entre las variaciones del ingreso nacional y las variaciones de las importaciones y se elevaba a 0,94 al incluir la variable tiempo en la regresión.

García (2004: 184-194) sigue la metodología de Alienes y calcula la propensión marginal a importar de la economía cubana para los períodos 1960-89, 1960-98 y 1990-98 definiendo una función de la forma:

$$M = \alpha + \mu * Y + \chi * T \quad (3.2)$$

Donde:

M son las importaciones

Y es el Ingreso Nacional Creado del sistema de balances

T es el tiempo

α es una constante

μ es la propensión marginal a la importación

χ es el incremento de la eficiencia en la utilización de los bienes importados.

La ecuación obtenida por García (2004), similar a la de Alienes (1950), para el período 1960-98 es la siguiente:

$$M = -2,711 + 0,752 * Y - 44,602 * T \quad (3.3)$$

Los valores de los coeficientes de correlación correspondientes a la ecuación fueron muy altos, a saber, $R^2 = 0,924$ y R^2 corregida = 0,919 y los valores estadísticos de F de Fisher-Snedecor y t de Student fueron significativos.

De esta estimación, García dedujo que la propensión marginal a importar para el período 1960-98, adoptaba el valor excesivamente alto de 0,752, y la elasticidad-ingreso de las importaciones ascendían a 1,75.

Al estimar la ecuación para el período 1960-98 sin considerar la variable Tiempo, García (2004: 193) definió que $M' = -1.727,6 + 0,662 * Y$ con lo cual definió en 0,662 la propensión marginal a importar en ese período.

En este trabajo, siguiendo el camino que mostró Alienes y que siguió García se decidió calcular la propensión marginal a importar considerando no el Ingreso Nacional Creado, medido por el sistema de balances materiales, sino el Producto Interior Bruto estimado aquí. La ecuación resultante de la regresión múltiple, con $R^2 = 0,975439$ y R^2 ajustada = 0,973620, fue la siguiente:

$$M = -2.902,7 + 0,657 * Y - 81,321 * T \quad (3.4)$$

De ello se infiere que la propensión marginal a importar, medida con relación al PIB es de 0,657.

Al estimar la propensión marginal a importar sin considerar la variable tiempo, resulta un estadístico de contraste Durbin-Watson cercano a 0 con lo que se denota un problema de autocorrelación positiva que se soluciona mediante la incorporación de un corrector del tipo AR(1) que llevó al estadístico Durbin-Watson al valor de 2,006463. La ecuación resultante de la regresión lineal simple, con $R^2 = 0,981350$ y R^2 ajustada = 0,979916, con estadísticos F de Fisher-Snedecor y t de Student altamente significativos, fue la siguiente:

$$M = - 2.548,7 + 0,518*Y \quad (3.5)$$

De esta ecuación se desprende una propensión marginal a importar de 0,518 todavía alta y relativamente cercana, aunque mayor, a la estimada por Alienes para las primeras décadas de la etapa republicana.

En el Capítulo 3 se analizó la alta dependencia de la economía cubana respecto al comercio exterior en general y a las exportaciones en particular durante la etapa republicana. Alienes (1950: 272-310) califica a las exportaciones como una variable decisiva en la economía cubana. Para analizar la dependencia que tiene la economía cubana del comportamiento de las exportaciones en el período de su inserción al sistema socialista de economía mundial, se correlacionará el PIB, como variable dependiente, con las Exportaciones, como variable predictora o independiente. Para ello se considerará el modelo que define García (2004: 202)²⁶³ como:

$$Y = \alpha + \varphi X \quad (3.6)$$

Donde:

Y es el Producto Interior Bruto

X son las Exportaciones

φ es el incremento del PIB debido al incremento de una unidad de valor de las exportaciones.

Al correr la regresión lineal utilizando E-views se obtuvo un Durbin-Watson de 1,08 por lo que para mejorar el modelo se consideró la introducción del corrector AR(1) con lo cual se obtuvo una estimación con $R^2 = 0,978639$ y un R^2 ajustado = 0,976996, un estadístico de Durbin-Watson de 2,056509 que permite rechazar la autocorrelación y

²⁶³ García (2004) utiliza como variable dependiente no el PIB sino el Ingreso Nacional Creado de la esfera productiva.

valores significativos en las probabilidades y F de Fisher-Snedecor y t-Student. La ecuación resultante es:

$$Y = 5.631,8 + 2,3498 * X \quad (3.7)$$

Cada peso de incremento en el valor de las exportaciones produce un incremento de 2,35 pesos en el PIB.

Siguiendo la metodología utilizada por García (2004) pero con las ecuaciones obtenidas de nuestro análisis propio, se puede concluir una alta relación entre el desempeño de la economía nacional y el desempeño del comercio exterior, ello expresado en los resultados del análisis anterior, a saber: 1) que el incremento del PIB depende en alto grado de los ingresos por exportaciones, y 2) que la propensión marginal a las importaciones adopta un valor relativamente alto. Para analizar la interacción de ambas características, siguiendo a García (2004: 214-217) se tienen las siguientes ecuaciones para las series temporales de 1960-89:

$$Y = 5.631,8 + 2,3498 * X \quad (3.8)$$

$$M = - 2.548,7 + 0,518 * Y \quad (3.9)$$

Sustituyendo Y en (4.9) se obtiene la ecuación:

$$M = 368,2 + 1,217 * X \quad (3.10)$$

El significado económico de (3.10) denota una severa debilidad estructural en la economía cubana y que resulta del hecho de que para incrementar un peso de exportaciones se hace necesario importar 1,217 pesos con lo cual para producir y exportar en la economía cubana se hace necesario una fuente exógena de divisas²⁶⁴ que provendría de la importación de ahorro externo por la vía de la inversión extranjera directa, los créditos externos o las remesas²⁶⁵. En el período 1960-89 las opciones visibles eran fundamentalmente los créditos y las remesas debido a que a pesar del Decreto-ley 50 sobre empresas mixtas promulgado en 1982 no se produjo un incremento significativo de la IED. En conclusión, las importaciones se convierten en un elemento estrangulador del desarrollo económico, toda vez que la economía cubana es incapaz de asegurarlas a través de sus exportaciones y requiere la importación de ahorro externo para lograr el equilibrio interno. A partir de la incorporación de Cuba al CAME, la economía cubana se benefició de una política de subsidios principalmente de

²⁶⁴ Esta conclusión es similar a la de García (2004: 215).

²⁶⁵ Las remesas estaban autorizadas pero se recibían en divisas (fundamentalmente dólares norteamericanos) y los receptores recibían a cambio pesos cubanos a la tasa de 1USD = 1 CUP lo cual era ciertamente desestimulante y por ello, las remesas no constituían una corriente importante de importación de ahorro externo.

la URSS y de otros países miembros que pretendió compensar las debilidades tanto de su estructura económica como de la estructura de su inserción internacional.

La adhesión de Cuba al CAME trajo como consecuencia la consolidación de la tendencia manifiesta desde los primeros años que siguieron al triunfo de la Revolución Cubana en el sentido de reorientar las relaciones comerciales externas hacia una mayor integración en la división internacional socialista del trabajo.

CUADRO 3.29
INTERCAMBIO TOTAL Y DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO
EXTERIOR DE CUBA, 1971-89.

Año	Intercambio Total (Millones de Pesos)	URSS (%)	Resto del CAME (%) ¹	Otros Países Socialistas (%)	Países Capitalistas (%)
1971	2,360.5	51.7	12.3	7.8	28.3
1972	2,248.7	46.0	13.5	8.5	32.0
1973	1,960.7	47.9	12.6	7.6	32.0
1974	2,615.6	49.2	11.5	7.3	32.1
1975	4,462.4	41.1	11.0	6.9	40.9
1976	6,065.3	48.0	8.3	3.5	40.2
1977	5,872.0	53.3	9.7	4.1	32.8
1978	6,380.0	61.5	10.0	3.3	25.1
1979	7,013.9	68.8	10.1	3.2	17.9
1980	7,186.7	68.1	11.1	3.5	17.4
1981	8,593.7	60.0	11.7	2.8	25.5
1982	9,337.8	59.9	14.0	4.1	22.0
1983	10,473.8	67.2	14.2	5.3	13.4
1984	11,757.0	69.1	14.0	3.4	13.5
1985	12,704.0	68.8	13.9	3.8	13.5
1986	14,026.5	70.6	12.7	3.2	13.5
1987	12,917.6	71.8	12.9	1.7	13.6
1988	12,985.7	71.7	14.8	1.8	11.7
1989	13,115.3	69.0	14.6	3.4	13.1

¹ En el cálculo de este porcentaje se incluyó a Vietnam aunque su membresía se hizo efectiva en 1977, con el objeto de hacer coherente la información estadística para todo el período.

Fuente: Cuadro elaborado por el autor, tomando como base JUCEPLAN (1977), CEE (1986) y CEE (1989)

Como puede observarse en el Cuadro 3.29, en el período en el que Cuba se insertó en el CAME, se consolidó la importancia de este grupo de países dentro del intercambio comercial de la isla. A partir de 1978, creció de manera sustancial el peso específico de la URSS dentro del comercio exterior de Cuba, alcanzando entre 1973 y

1989 un promedio de 65,2%²⁶⁶. La participación de los demás países miembros del CAME mantuvo también una tendencia generalmente ascendente y como promedio para el período 1973-89 fue de 12,9%. En el caso del resto de países socialistas, la mayor parte de ese porcentaje, relativamente pequeño, 3,5%, correspondió a China. Por otra parte, se observa que en la medida en que avanzó el proceso de integración al CAME, el peso específico de los países con economías de mercado fue descendiendo significativamente. En los primeros años de la década de los setenta, la participación de los países capitalistas en el comercio exterior de Cuba fue cercano a una tercera parte del total hasta llegar a un pico del 40.9% en 1975. En los años ochenta descendió significativamente no sólo la participación sino también el valor absoluto del intercambio comercial con este último grupo de países. En el período 1973-89 la participación promedio de este grupo de países fue del 18,4%.

CUADRO 3.30
EXPORTACIONES Y SU DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA.

Año	Exportaciones (Millones de Pesos)	URSS (%)	Resto del CAME (%) ¹	Otros Países Socialistas (%)	Países Capitalistas (%)
1971	1,049.5	50.4	14.5	9.1	26.0
1972	861.2	35.3	18.5	11.0	35.1
1973	770.9	29.1	17.0	8.7	45.3
1974	1,153.0	41.3	15.2	8.0	35.4
1975	2,236.5	36.3	14.5	7.0	42.3
1976	2,952.2	56.3	8.0	3.9	31.8
1977	2,692.3	60.9	10.6	6.2	22.4
1978	2,918.4	70.8	9.2	3.7	16.3
1979	3,440.1	72.5	8.8	3.4	15.2
1980	3,499.2	67.7	10.7	4.0	17.6
1981	3,966.7	56.8	10.2	3.2	29.8
1982	4,223.2	55.8	13.9	5.6	24.7
1983	4,933.2	66.7	11.3	6.6	15.4
1984	5,534.9	70.1	11.8	4.2	13.9
1985	5,476.5	72.2	13.4	4.0	10.4
1986	5,991.5	74.8	11.3	2.9	11.0
1987	5,321.5	73.9	13.0	1.4	11.7
1988	5,402.1	71.6	15.3	2.0	11.1
1989	5,512.4	66.8	15.2	4.5	13.5

¹ En el cálculo de este porcentaje se incluyó a Vietnam aunque su membresía se hizo efectiva en 1977, con el objeto de hacer coherente la información estadística para todo el período.

Fuente: Cuadro elaborado por el autor, tomando como base JUCEPLAN (1977), CEE (1986) y CEE (1989)

²⁶⁶ Se calculó el promedio ponderado para el período 1973-89 porque el ingreso efectivo de Cuba al CAME fue en diciembre de 1972.

El Cuadro 3.30 ilustra el comportamiento de las exportaciones y su distribución por grupos de países. Al igual que en el caso del intercambio total, puede observarse la participación decisiva del conjunto de países del CAME pero muy especialmente de la URSS como destinos privilegiados de las exportaciones cubanas. En conjunto, entre 1973 y 1989, el grupo de países del CAME aseguró la colocación del 78,1% de las exportaciones cubanas (sólo la URSS representó el 65,7%). En la segunda mitad de la década de los 80`s la participación conjunta de este grupo de países superaba el 80% como promedio. La participación promedio del resto de países socialistas fue del 4,1% y la de los países capitalistas en general, del 17,8%.

En 1989, los países del CAME eran los destinatarios del 63% del azúcar cubano exportado, el 73% del níquel, el 95% de los cítricos y el 80% de las bebidas exportadas por Cuba (Álvarez, E., 1997: Cuadro3).

CUADRO 3.31
IMPORTACIONES Y SU DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA.

Año	Importaciones (Millones de Pesos)	URSS (%)	Resto del CAME (%) ¹	Otros Países Socialistas (%)	Países Capitalistas (%)
1971	1,311.0	52.7	10.4	6.9	30.1
1972	1,387.5	52.7	10.3	6.9	30.1
1973	1,189.8	60.0	9.7	7.1	23.1
1974	1,462.6	55.4	8.5	6.9	29.2
1975	2,225.9	46.0	7.6	7.1	39.2
1976	3,113.1	40.2	8.0	3.4	48.5
1977	3,179.7	46.9	9.0	2.7	41.4
1978	3,461.6	53.7	10.7	3.3	32.4
1979	3,573.8	65.1	11.3	3.2	20.3
1980	3,687.5	68.4	11.4	3.1	17.1
1981	4,627.0	60.8	12.5	2.6	24.1
1982	5,114.0	63.2	14.1	3.1	19.6
1983	5,530.6	67.7	16.8	4.2	11.3
1984	6,222.1	68.2	15.9	2.9	13.0
1985	7,227.5	66.2	14.1	3.8	16.0
1986	8,035.0	67.4	13.3	3.5	15.8
1987	7,596.1	70.0	12.3	2.1	15.6
1988	7,583.6	71.8	14.4	1.8	11.9
1989	7,602.9	70.6	14.1	2.7	12.6

¹ En el cálculo de este porcentaje se incluyó a Vietnam aunque su membresía se hizo efectiva en 1977, con el objeto de hacer coherente la información estadística para todo el período.

Fuente: Cuadro elaborado por el autor, tomando como base JUCEPLAN (1977), CEE (1986) y CEE (1989)

En el caso de las importaciones, puede observarse que en la primera parte del período que muestra el Cuadro 3.31 el peso específico de los países con economías de mercado dentro del total de importaciones se mantuvo relativamente alto en la primera mitad de los años setenta y, especialmente en los primeros años de la segunda mitad de esa década. Ello se correspondió con las mejores condiciones internacionales de precio de las exportaciones cubanas, especialmente los precios del azúcar y de un mayor acceso de Cuba a fuentes de créditos comerciales procedentes de países desarrollados, así como al restablecimiento de vínculos económicos y políticos con países de América Latina en un nuevo contexto internacional.

Entre 1973 y 1989 el peso específico promedio de la URSS en las importaciones cubanas fue del 64,7%, los demás miembros del CAME suministraron el 13,1%, los demás países socialistas²⁶⁷ el 3,3% y los países capitalistas el 19,0%.

En 1989, los países del CAME suministraban el 53% de los alimentos importados por Cuba, el 86% de las materias primas, el 98% de los combustibles y lubricantes, el 57% de los productos químicos, el 80% de las maquinarias y equipos, el 72% de los artículos manufacturados (Álvarez, E., 1997: Cuadro 3)

CUADRO 3.32
CÁLCULO DEL ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO EXTERIOR
DE HIRSCHMAN, 1970-89.

Año	Índice de Concent. del Intercambio Total	Índice de Concent. de las Export.	Índice de Concent. de las Import.	Año	Índice de Concent. del Intercambio Total	Índice de Concent. de las Export.	Índice de Concent. de las Import.
1970	60.67	59.07	61.94	1980	66.29	65.03	66.61
1971	58.28	53.53	61.92	1981	65.44	62.73	67.75
1972	59.40	56.90	65.46	1982	70.13	69.44	70.79
1973	60.29	56.79	63.61	1983	71.89	72.52	71.31
1974	59.45	57.74	61.39	1984	71.54	74.25	69.62
1975	63.29	65.28	63.53	1985	73.05	76.52	70.62
1976	63.48	65.85	63.23	1986	74.21	75.96	72.75
1977	67.28	73.36	63.68	1987	74.19	74.07	74.24
1978	71.85	74.79	69.23	1988	71.79	69.99	73.10
1979	71.23	70.90	71.52	1989	68.44	65.28	70.79

Fuente: Cuadro elaborado por el autor con base a CEE (1980), CEE (1986) y CEE (1989)

El índice de concentración de Hirschman durante el período 1973-89 fue de 69,06 para el intercambio total, mientras que fue de 69,35 para las exportaciones y

²⁶⁷ China, Corea del Norte, Yugoslavia y Albania.

68,74²⁶⁸ para las importaciones. Estos datos ilustran el alto nivel de concentración del comercio exterior, relativamente similar al que existía antes del triunfo de la Revolución.

Ciertamente, las condiciones en las que se desarrollaba el comercio exterior cubano diferían considerablemente de las condiciones en las que predominaban antes de 1959. Después de la adhesión de Cuba al CAME el país comenzó a recibir una serie de beneficios especiales en razón de su menor nivel de desarrollo. En lo que respecta a sus relaciones comerciales, Cuba comenzó a recibir por el azúcar que exportaba a sus socios de esa organización precios más altos que los del mercado mundial, lo cual se convirtió en una suerte de subsidio a su economía.

CUADRO 3.33
COMPARACIÓN DE PRECIOS MUNDIALES Y PRECIOS DE CONVENIO CON LA URSS. (centavos de USD por libra)

Años	Precios Promedio Mundiales	Precios Convenio con la URSS	Años	Precios Promedio Mundiales	Precios Convenio con la URSS
1960	3.14	3.14	1976	11.51	27.43
1961	2.70	4.09	1977	8.10	26.94
1962	2.78	4.09	1978	7.81	36.71
1963	8.34	6.11	1979	9.65	37.17
1964	5.77	6.11	1980	28.15	47.39
1965	2.08	6.11	1981	24.80	35.10
1966	1.81	6.11	1982	10.40	39.00
1967	1.92	6.11	1983	7.58	46.00
1968	1.90	6.11	1984	6.75	44.00
1970	3.20	6.11	1985	3.68	49.00
1971	3.68	5.94	1986	6.00	50.60
1972	4.50	6.41	1987	6.20	42.00
1973	7.27	6.45	1988	8.95	42.00
1974	9.45	11.82	1989	11.50	42.00
1975	29.66	19.30			

Fuentes: Rodríguez, J. L. (1990: Tabla 17) citando como fuentes: CEE (1975, 1980, 1985) Anuarios Estadísticos de Cuba, CEPAL (1986) Notas para el estudio económico de América Latina y el Caribe. LC/MEX/R.43, Valdés, M. T. (1984) La evolución de la producción azucarera en Cuba y su papel en las relaciones económicas externas, Revista Temas de Economía Mundial, #10; Álvarez, J. y L. Peña (2001: Table 4.1); Mesa-Lago (1994: 149)

En el Cuadro 3.33 se observa que para el período 1960-89 salvo en 1960 en que las exportaciones azucareras hacia la URSS fueron pagadas a los precios del mercado mundial y en 1963, 1973 y 1975 en que los del mercado mundial fueron mayores, en los demás años los precios pagados por la URSS al azúcar cubano fueron superiores a los del mercado mundial. En términos generales, antes de 1972, los demás países socialistas

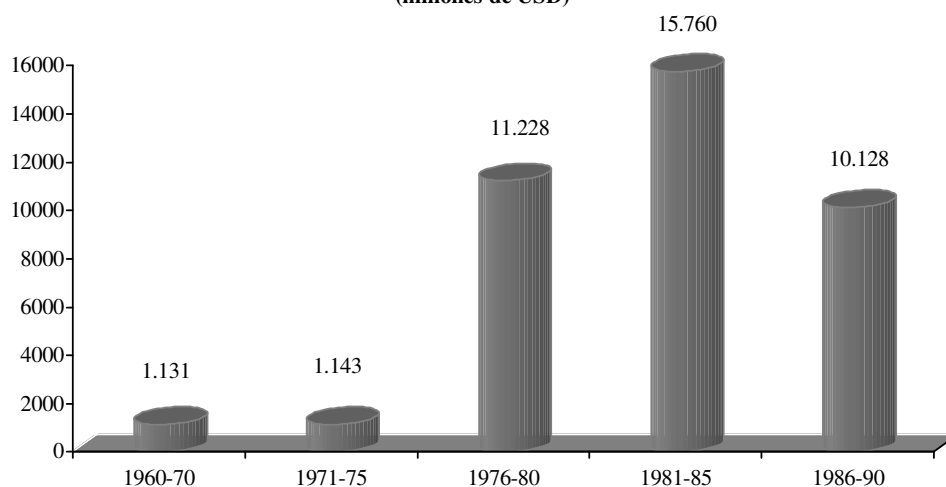
²⁶⁸ Cálculos del autor con base a

miembros del CAME pagaban por sus importaciones de azúcar procedentes de la isla los mismos precios que pagaba la URSS. A partir de 1972 se pactó con los países miembros del CAME un incremento de los precios del azúcar cubano, pero la dinámica de precios mundiales superó el valor conveniado durante 1973 por lo que Cuba propuso y los demás países aceptaron una nueva fórmula que no tuviera como referencia la coyuntura del mercado mundial del azúcar (altamente volátil y afectada por los subsidios nacionales de países desarrollados) sino que indexara los precios del azúcar cubano a los precios de exportación de las mercancías exportadas por los miembros del CAME hacia Cuba. De esta manera, se mantenía constante la relación de precios de intercambio en la mayor parte del comercio exterior cubano. A partir de 1980 se indexaron también los precios de exportación del níquel cubano.

Mientras tanto, la URSS subvencionaba además a la economía cubana con precios del petróleo inferiores a los del mercado mundial, debido al mecanismo de precios resbalantes que regía en el CAME.

Mesa-Lago (1994: Cuadro 16) estimó las subvenciones a precios al azúcar y al níquel cubano entre 1960-90 en una magnitud de 39.390 millones de dólares²⁶⁹.

Gráfico 3.11
Subvenciones soviéticas a Cuba a través de precios de exportación e importación
(millones de USD)



Fuente: Mesa-Lago (2004: Cuadro 16)

En el Gráfico 3.11 puede observarse que el grueso de la ayuda soviética a la economía cubana a través de las subvenciones de precios se produjo a partir de la

²⁶⁹ Para este cálculo, Mesa-Lago (2004) estimó las subvenciones en precios de exportación de azúcar y níquel más las de importación de petróleo comparando los precios soviéticos con los precios promedio del mercado mundial.

incorporación de Cuba al CAME y sobre todo a partir de que la isla se incorporó plenamente al mecanismo de coordinación de planes. Sin estas subvenciones, el desbalance comercial de Cuba habría sido mayor, con el consecuente efecto negativo sobre el ingreso nacional.

La estructura mercantil del comercio exterior de Cuba en el período 1970-89 no sufrió grandes modificaciones respecto al período anterior.

La industria azucarera mantuvo su predominio absoluto en la generación de ingresos por exportaciones, resultado de lo cual, después de treinta años después del triunfo de la Revolución, se mantenía el carácter monoexportador de la economía cubana, altamente dependiente del azúcar. La diferencia esencial respecto a la etapa pre-revolucionaria consistía en la venta de la mayor parte del azúcar cubano se garantizaba a través de los convenios intergubernamentales con la URSS, otros miembros del CAME y otros países socialistas. Entre 1970 y 1989, un promedio de 74,1% de las exportaciones cubanas de azúcar se dirigieron a los países socialistas.

CUADRO 3.34
ESTRUCTURA MERCANTIL DE LAS EXPORTACIONES DE CUBA, 1971-89 (porcentajes)

AÑO	Producción Industria Azucarera	Producción Industria Níquel	Otros Minería	Productos Industria Tabacalera	Productos Industria Pesquera	Productos Agrop.	Otros Productos	Reexp. Petróleo ¹
1971	76.3	15.7	0.0	3.7	2.5	1.0	0.7	0.0
1972	74.1	14.7	0.2	4.8	3.4	0.7	2.0	0.0
1973	75.4	13.3	0.6	4.5	3.0	1.5	1.7	0.0
1974	86.5	6.2	0.1	2.7	2.2	1.0	1.2	0.0
1975	89.8	4.6	0.1	1.8	1.8	1.0	0.9	0.1
1976	86.9	5.9	0.2	2.3	2.4	1.1	1.2	n.d.
1977	83.4	6.3	0.2	2.3	2.3	1.9	3.6	2.3
1978	86.7	4.5	0.2	2.0	2.5	1.5	2.7	1.3
1979	85.9	4.4	0.2	1.7	2.8	1.7	3.3	1.6
1980	83.6	4.6	0.2	0.9	2.3	2.0	8.3	4.2
1981	79.1	7.7	0.1	1.3	2.3	2.9	6.5	4.2
1982	77.2	5.9	0.2	2.1	2.0	3.1	9.5	6.9
1983	74.0	5.3	0.1	1.9	1.9	3.3	13.5	10.6
1984	75.3	5.3	0.2	1.0	1.7	2.9	13.6	10.5
1985	74.5	4.9	0.2	1.5	2.0	3.4	13.5	10.4
1986	77.0	5.7	0.2	1.5	2.3	4.1	9.2	5.1
1987	74.3	5.9	0.3	1.7	2.7	4.6	10.6	6.8
1988	74.6	7.9	0.4	1.8	2.7	4.5	8.2	3.4
1989	73.2	8.8	0.5	1.6	2.4	3.9	9.7	3.9

¹ Las cifras de reexportación de petróleo hacen parte del porcentaje correspondiente a Otros Productos.

Fuente: Cuadro elaborado con base a CEE (1980, 1986, 1989). Las cifras de reexportación de petróleo de 1988 y 1989 corresponden a Mesa-Lago (1994: Cuadro 13).

Para el período 1971-1989, el 78,5% de las exportaciones cubanas fueron generadas por la industria azucarera, el 6,3% por la industria níquelífera, los productos

agropecuarios generaron el 2,9%, la industria pesquera el 2,3%, y la industria tabacalera, el 1,8%. El tratamiento preferencial otorgado por la URSS y, en menor medida, por sus socios del CAME, al azúcar cubano se convirtió en un incentivo perverso para el mantenimiento de una estructura monoexportadora en el comercio exterior de Cuba. La abrumadora mayoría de las exportaciones azucareras de Cuba, al igual que en el período pre-revolucionario, estaba compuesta por azúcar crudo, es decir, por el producto de menor nivel de agregación dentro de la industria. La industria niquelífera consolidó su posición como el segundo rubro en importancia de la producción exportable de Cuba y el destino principal del mineral extraído se dirigía también a la URSS.

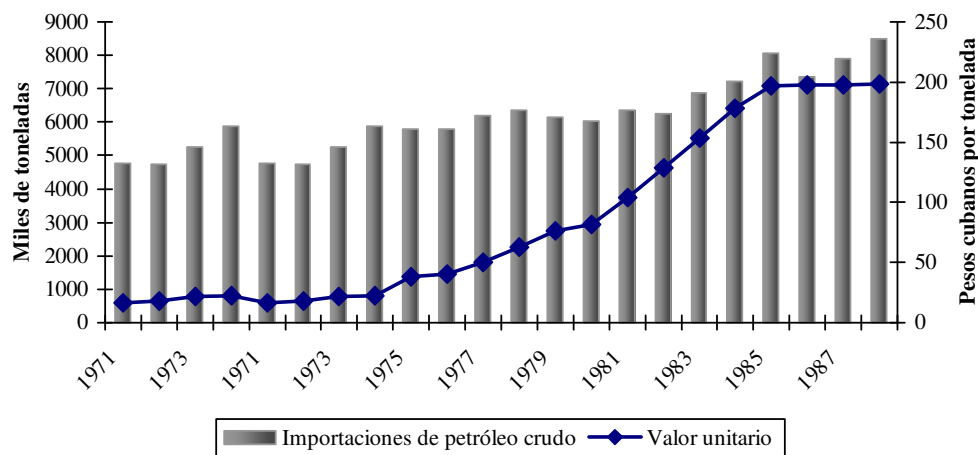
En la segunda mitad de la década de los años 70's y sobre todo durante los años 80's se dio la situación particularmente sui generis de que un producto que el país no producía de manera significativa se convirtiera en un importante rubro de exportaciones. Especialmente, entre 1982 y 1987, las reexportaciones de petróleo soviético se convirtieron en la segunda fuente de ingresos por exportaciones del país. Debido a un acuerdo entre los gobiernos de la URSS y Cuba, este último país fue autorizado por el primero a re-exportar, a precios del mercado mundial y en divisas libremente convertibles, las cantidades del petróleo que no consumiera de aquellas que les suministraba la URSS como parte de los planes de intercambio entre ambos países. De tal forma, Cuba pagaba a la URSS en rublos transferibles y a precios relativamente más bajos que los del mercado mundial, una determinada cantidad de petróleo que, dependiendo de los años, oscilaba entre 12-13 millones de toneladas. La cantidad que ahorraba podía ser re-exportada a precios del mercado mundial y en divisas libremente convertibles. De hecho, mediante el mecanismo usual era que la URSS pagaba directamente a Cuba por ese petróleo y lo colocaba en los mercados internacionales. Mesa-Lago (2004: Cuadro 15) ha estimado que, entre 1983 y 1987 Cuba re-exportó alrededor de 6,5 millones de toneladas.

Las importaciones mantuvieron su estructura más diversificada, tal y como ha sido tradicional en la economía cubana.

Entre 1971 y 1989, la partida de combustibles fue la de mayor crecimiento pues se multiplicó por 21,6 veces, mientras que las importaciones de productos químicos, en el mismo período aumentaron en 9,3 veces, las manufacturas en 8,1 vez, las maquinarias y equipos en 6,5 veces, mientras los alimentos se incrementaron en 3,2

veces.²⁷⁰ El incremento tan significativo de las importaciones de combustible se debe tanto al incremento de los precios mundiales del petróleo como al incremento de las necesidades físicas de este producto por parte tanto del sector productivo como del sector residencial para la producción de energía.

Gráfico 3.12
Importaciones físicas de petróleo crudo (miles de toneladas) y valor unitario de las importaciones (pesos cubanos)



Fuente: Elaboración propia con base a datos de CEE (1980, 1986 y 1989)

El Gráfico 3.12 muestra el crecimiento tanto de las importaciones de petróleo crudo en volumen físico como en valor unitario por tonelada importada. Mientras las importaciones en volumen físico crecieron a un ritmo de 3,5% promedio anual entre 1971 y 1988, el valor unitario de cada tonelada importada se incrementó a un ritmo de 15,8% promedio anual. Así, a pesar de que Cuba se beneficiaba de precios preferenciales del petróleo soviético, de todas formas sintió el impacto aunque menguado de los diversos shocks petroleros, pues entre 1972 y 1973 el precio de la tonelada importada se incrementó un 17,9%, entre 1974 y 1975 aumentó en un 69,0% y en 1977, 1978 y 1979 hubo incrementos de 25,7%, 24,5% y 20,8% respecto a los años anteriores, respectivamente.

De acuerdo con las cifras del Cuadro 3.8, la agrupación de productos con mayor peso en las importaciones fueron las maquinarias y equipos, con un 30,6% del total de importaciones del período 1971-89, lo cual resulta consistente con los objetivos de

²⁷⁰ Cálculos del autor con base a CEE (1989)

industrialización, seguida de los combustibles, con 26,6%, las manufacturas con 14,9%, los alimentos con 13,3%. Sin embargo, los combustibles constituyeron el rubro principal de importaciones en el período 1984-89, es decir, hacia el final del período.

CUADRO 3.35
ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES DE CUBA, 1971-89 (porcentajes)

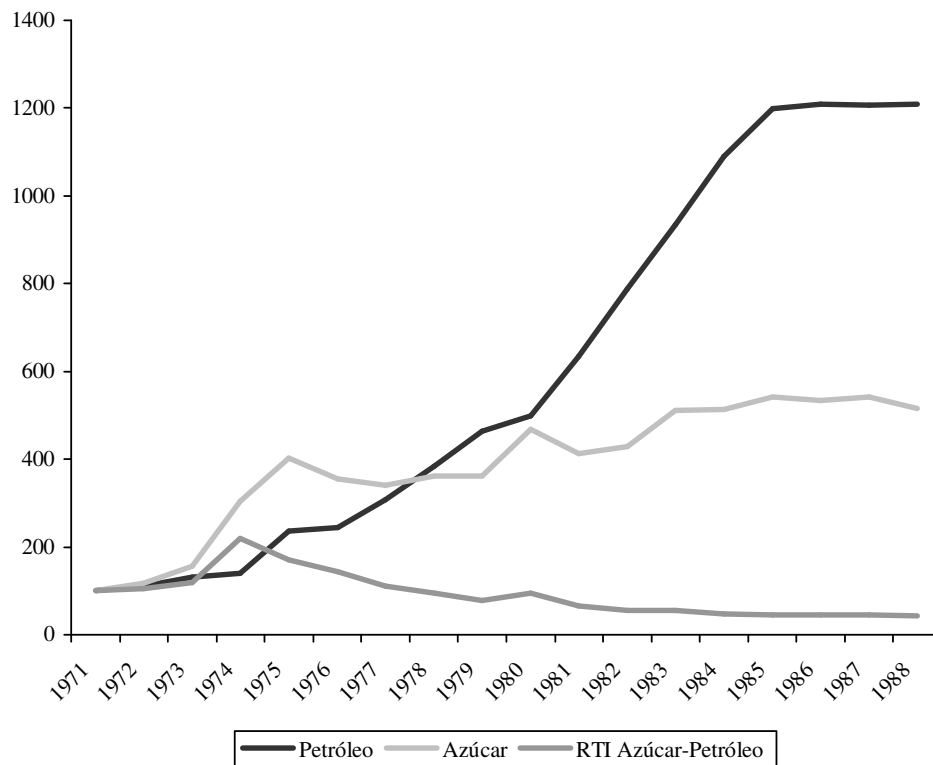
Año	Productos Alimenticios	Combustibles, lubricantes, minerales	Productos Químicos	Artículos Manufacturados	Maquinarias y Equipos	Otros Productos
1971	20.6	9.2	4.1	9.9	28.1	28.1
1972	22.7	12.5	4.8	11.5	18.9	29.6
1973	21.7	11.1	5.3	12.4	21.0	28.5
1974	23.9	9.0	4.4	12.7	20.5	29.6
1975	19.1	10.3	8.0	24.2	31.1	7.3
1976	17.2	10.9	4.0	10.3	31.5	26.1
1977	15.5	13.9	3.6	10.0	32.8	24.2
1978	16.6	18.1	4.6	11.4	26.9	22.4
1979	15.4	20.6	6.5	17.5	34.1	5.8
1980	16.1	19.7	6.2	16.9	35.4	5.7
1981	15.0	22.8	6.1	17.0	33.6	5.5
1982	14.7	27.1	6.2	16.4	31.0	4.7
1983	12.6	29.9	6.7	15.9	30.6	4.4
1984	11.4	30.7	6.1	16.4	30.5	4.9
1985	11.1	33.1	5.1	15.5	30.1	5.1
1986	9.3	33.4	5.7	15.7	30.8	5.2
1987	9.4	34.5	5.9	14.1	31.0	5.0
1988	9.6	34.1	5.7	13.8	31.7	5.1
1989	11.4	33.8	6.5	13.7	31.1	3.5

Fuente: Cálculos del autor con base a CEE (1980, 1986, 1989)

La ausencia de información viable impide presentar un análisis completo de la relación de términos de intercambio de Cuba para este período, toda vez que se desconocen los índices compuestos de precio para las exportaciones e importaciones. Torres (1981: 291) realiza una estimación del Índice de la Relación de Términos de Intercambio para el período 1963-77 que muestra una tendencia favorable para Cuba, tanto en su relación con la URSS como con los países capitalistas. El Anuario Estadístico de 1986 muestra los índices de precio de exportaciones e importaciones para el período 1976-80 en el que también mejora la situación de Cuba. Sin embargo, no ha sido posible, con la información disponible construir una serie que permita estimar la relación de términos de intercambio entre las exportaciones y las importaciones de Cuba. A efectos de simple comparación, se calculó el valor unitario de cada tonelada exportada de azúcar cada año entre 1970 y 1988 y a partir de este valor se pudo calcular el comportamiento de los precios de exportación de azúcar, principal producto de

exportaciones de Cuba con el comportamiento de los precios del petróleo crudo, uno de los rubros principales de importaciones de Cuba. El cálculo de ambos índices de precio estableciendo como base 1970 se refleja en el Gráfico 3.9.

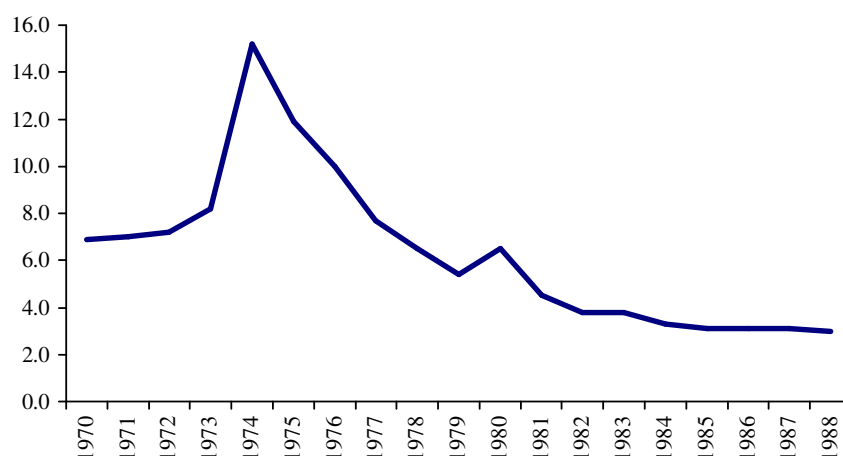
Gráfico 3.13
Índices de precio de exportaciones de azúcar y de importaciones de petróleo crudo, 1970=100



Fuente: Elaborado por el autor con base a CEE (1980, 1986, 1989)

El Gráfico 3.13 ilustra la relación desfavorable entre el comportamiento de los precios de exportación del azúcar con relación a los precios de importación del petróleo crudo. La relación fue favorable al azúcar hasta 1978 y a partir de ese año, el crecimiento de los precios del petróleo importado por Cuba superó con creces los precios de las exportaciones de azúcar, lo cual conduce a un deterioro en la relación de intercambio de ambos productos. Así, el poder de compra de las exportaciones de azúcar en relación con el petróleo crudo se deterioró notablemente sobre todo en la década de los años 80's.

Gráfico 3.14
Poder de compra de 1 tonelada de azúcar expresado en
toneladas de petróleo



Fuente: Elaboración propia a partir de CEE (1980, 1986, 1989)

El Gráfico 3.10 refleja el deterioro del poder de compra del azúcar exportado por Cuba expresado en toneladas de petróleo crudo que el país importa. En 1970 con una tonelada de azúcar se podían adquirir 6,9 toneladas de petróleo crudo. Entre 1974 y 1975 se produce una evolución brusca cuando la relación sube de 8,2 hasta 15,2 que es el tope alcanzado por esa relación particular de intercambio. Posteriormente, la tendencia general ha sido al descenso y consecuente pérdida de poder de compra del azúcar que el país exporta, hasta llegar a 3,0 toneladas de petróleo crudo por una tonelada de azúcar crudo en 1988.

En términos generales, la inserción de Cuba en el CAME consolidó los nuevos mecanismos adoptados en el comercio exterior al instaurarse en el país una economía socialista basada en el predominio de la propiedad estatal.

En resumen, las características de la inserción comercial externa de la economía cubana, pueden ser definidas por los siguientes rasgos:

1. Mantenimiento del monopolio comercial por parte del Estado, lo cual significa que sólo sus empresas especializadas en esta actividad disponen de autorización para desarrollar las actividades de exportaciones e importaciones.
2. La orientación geográfica del comercio exterior se consolidó a favor de los países miembros del CAME, los cuales concentraron, entre 1973 y 1989 más de tres cuartas partes del intercambio total de la isla, 78,1% de las exportaciones y

77,8% de las importaciones. En los años en los que las condiciones externas de Cuba mejoraron gracias a un incremento sustancial de los precios del azúcar, creció significativamente el intercambio con países capitalistas hasta llegar a cerca de un tercio del total, aunque como promedio la participación de este grupo de países en el intercambio total de Cuba fue de 18,4%.

3. La orientación mercantil del comercio exterior conservó sus características tradicionales, a saber, una alta concentración de las exportaciones azucareras que, entre 1973 y 1989 representaron el 78,6% del total, mientras que las importaciones reflejaron una mayor diversificación, motivada por las necesidades del proceso de desarrollo y la incapacidad nacional para producir ciertos bienes en la magnitud de sus necesidades. No obstante, el peso específico de las maquinarias y equipos y los combustibles durante ese período fue de 30,8% y 27,1% respectivamente. De esta forma, continuó una estructura mercantil típica de una economía subdesarrollada, productora de productos primarios, situación agravada por el alto nivel de concentración en un solo producto: el azúcar; e importadora de productos industriales, maquinarias y equipos, así como combustibles, lo cual refuerza la dependencia de su estructura productiva de las condiciones de su inserción internacional.
4. La interdependencia existente entre las exportaciones y las importaciones muestra una estructura nociva para la economía cubana, toda vez que, como se ilustra en este Capítulo, el incremento de las exportaciones depende de un incremento aun mayor de las importaciones, por lo que se refuerza una posición de importador neto de ahorro externo para asegurar el equilibrio. Durante este período se mantuvo una tendencia sostenida de déficit comercial que resultó altamente creciente hacia el final del mismo.
5. La participación de Cuba en los mecanismos de cooperación comercial del CAME evitó a la economía nacional una exposición abierta a los vaivenes de la coyuntura internacional y aseguró una cierta estabilidad y predictibilidad a sus negocios internacionales, toda vez que los precios de casi el 80% del intercambio se pactaban con antelación por medio de convenios intergubernamentales. Sin embargo, la obligada referencia de los mecanismos de establecimiento de precios del comercio intra-CAME respecto a la coyuntura internacional no evitó un evidente deterioro del poder de compra de las exportaciones azucareras de Cuba expresadas en términos de petróleo, sobre

todo en la década de los años 80's. Por otra parte, el “aterrizaje suave”, característico del sistema de precios resbalantes del CAME y del mecanismo específico de indexación de precios con el que comerciaba Cuba con sus socios, no fue aprovechado por las autoridades del país para apuntar hacia cambios estructurales de su inserción comercial externa, lo cual partía del supuesto de que las condiciones “preferenciales” del comercio de Cuba con sus principales socios comerciales no cambiarían jamás. Esta falta de preparación para una inserción en las condiciones de la inserción en los mercados mundiales tendría nefastas consecuencias para la economía cubana cuando se produjo un cambio sustancial en sus relaciones comerciales externas al desaparecer el sistema socialista mundial.

3.2.5. El sistema monetario y financiero y las finanzas internacionales.

La integración de Cuba al CAME coincidió, como ya se ha afirmado, con la aplicación del SDPE que implicó una reforma del sistema financiero del país. El sistema financiero continuó como propiedad del Estado. Mediante la Ley 1323 de 1976 de Organización de la Administración Central del Estado se le otorgó al Banco Nacional de Cuba (BNC), la categoría de Comité Estatal y se le mantuvo su condición de banco central del Estado, encargado de dirigir, ejecutar y controlar la política monetaria y crediticia del Estado. Debido a la creación de los Comités Estatales de Finanzas y de Precios, el BNC dejó de tener a su cargo los asuntos relativos a las políticas presupuestal, fiscal y de precios que, en la práctica, nunca ejerció (Buide y Flores (1988: 31).

El papel del Banco Nacional de Cuba, como única entidad financiera del país resultaba crucial en el nuevo mecanismo económico que se estableció con el SDPE. Entre sus principales funciones estaban: 1) la planificación y el control de la oferta monetaria; 2) sería la entidad a través de la cual realizarían todas sus transacciones las empresas de la economía nacional, no sólo las que funcionaban bajo el cálculo económico, sino también aquellas que continuaban siendo unidades presupuestadas; 3) sería la entidad crediticia tanto para las empresas que funcionaban bajo el cálculo económico como para asegurar el crédito para el consumo.

Posteriormente, el Decreto Ley número 67 de “Organización de la Administración Central del Estado” del 19 de abril de 1983 estableció nuevas funciones

para el Banco Nacional de Cuba al que se eliminaron aquellas que correspondían a las de un Comité Estatal y se le dejaron las propias del banco central del país.

El 18 de mayo de 1983, el Decreto Ley número 69 del Consejo de Ministros creó el Banco Popular de Ahorro, con carácter de banco estatal y como parte del sistema bancario nacional, especializado en la captación y gestión del ahorro, así como la concesión de créditos personales y otros servicios financieros a la población. Fue el primer paso hacia la creación de un sistema de banca estatal especializada que finalmente se constituyó en la década de los años noventa.

El Decreto Ley número 84 del 13 de octubre de 1984 estableció las normas jurídicas del sistema bancario nacional. El sistema quedaría integrado por el Banco Nacional de Cuba, como banco central del Estado y rector del sistema; el Banco Popular de Ahorro y otros bancos estatales que pudieran crearse, así como bancos no estatales que recibieran autorización para realizar operaciones bancarias especialmente relacionadas con el resto del mundo.

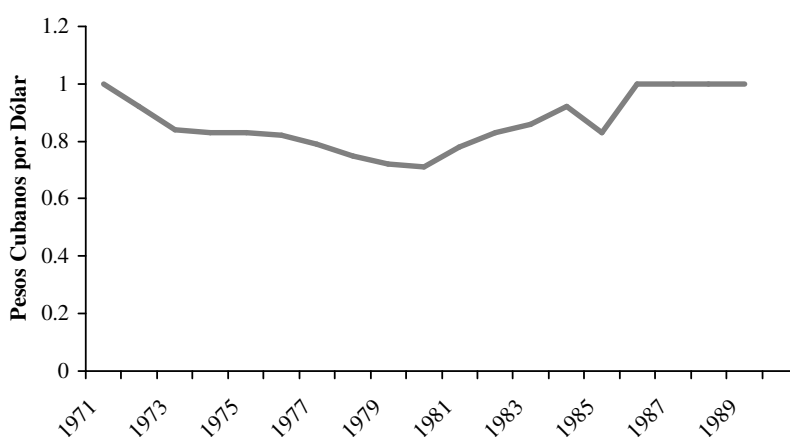
Para facilitar las transacciones internacionales de Cuba, especialmente con los países de economía de mercado, el Estado cubano fundó en 1972 el Havana International Bank, Ltd., banco comercial con sede en Londres y del que el Estado cubano a través del Banco Nacional de Cuba es el único accionista. Mientras tanto, el 17 de octubre de 1984, el Banco Nacional de Cuba otorgó licencia para operar al Banco Financiero Internacional S.A., con el objeto de realizar operaciones con el exterior, especialmente en moneda libremente convertible.

La integración de Cuba al CAME significó la participación del país en las actividades del Banco Internacional de Cooperación Económica (BICE) y en el Banco Internacional de Inversiones (BII), ambas organizaciones crediticias de los países miembros para financiar las operaciones comerciales y los proyectos de inversión, respectivamente.

Así las cosas, Cuba se incorporó al mecanismo de pagos del CAME, que utilizaba el rublo transferible (equivalente en valor al rublo soviético) como unidad de cuenta en las transacciones mutuas. Mientras tanto, en sus relaciones con los países de economía de mercado e incluso con otros países socialistas no miembros del CAME usaba las divisas libremente convertibles. En este contexto, la no convertibilidad real del peso cubano (aunque diariamente el Banco Nacional de Cuba publicaba tasas de cambio del peso con las principales divisas convertibles del mundo) constituía un factor de distorsión de no poca importancia.

La tasa de cambio oficial del peso frente al dólar se mantuvo en la paridad de 1 a 1 hasta 1971. Posteriormente, a raíz de las devaluaciones del dólar y tras el derrumbe del sistema monetario de Bretton Woods, el tipo de cambio oficial del peso, fijado por el gobierno cubano tendió hacia la revaluación, porque decidió usar como patrón una canasta de monedas que incluía las de los países de economía de mercado con mayor peso en las transacciones comerciales y financieras con Cuba, hasta que nuevamente se fijó en una paridad de 1 a 1 en 1986.

Gráfico 3.15
Tipo de Cambio Nominal Oficial del Peso Cubano respecto al
Dólar de EE.UU.



Fuente: Mesa-Lago (1994: Cuadro 2)

La tasa de cambio del peso cubano no convertible, artificialmente revaluada significaba graves distorsiones para la relaciones económicas de Cuba con los países de economía de mercado y otros socialistas no miembros del CAME y de cierta forma gravitaba también en la determinación del tipo de cambio del peso cubano con el rublo transferible. Por una parte, en términos prácticos, al no existir en el país un mercado cambiario, la tasa servía sólo para valorar en pesos las entonces escasas remesas de emigrados cubanos a sus familias a las cuales se les pagaban en pesos cubanos los envíos de dólares o de otras monedas que recibían a través de fuentes tales como empresas de mensajerías, giros y bancos. Por otra parte, a efectos contables, las empresas exportadoras estaban ante el dilema de aumentar los precios en dólares de sus productos o reducir el margen en pesos. La elevación de los precios en dólares hacía peligrar la competitividad de los productos exportables de Cuba hacia los mercados

internacionales, mientras que para mantener los precios en dólares, los exportadores facturarían menos pesos cubanos, lo cual afectaba su rentabilidad.

En la práctica, sobre todo a partir de la década de los ochenta cuando se generalizó el cálculo económico, las empresas comenzaron a utilizar cuentas en dólares y cuentas en pesos cubanos, lo cual comenzó a segmentar tanto la producción como el mercado doméstico en dos tipos de monedas “desconectadas” entre sí, a pesar de que existía una tasa de cambio. La razón de tal desconexión reside en la existencia de un tipo de cambio carente de fundamentación económica, es decir, ficticio.

La segmentación del mercado doméstico se hizo más evidente a partir de los años 80's cuando el gobierno cubano comenzó a estimular el desarrollo del turismo y estableció en los principales hoteles de los principales centros turísticos del país tiendas en las que se vendían productos importados, cuya oferta no existía en el mercado interno del país, pero a precios fijados en dólares norteamericanos²⁷¹. Como consecuencia de la aparición de un mercado doméstico en dólares al que sólo concurrían los turistas y extranjeros residentes en el país, comenzó a generar la aparición de un mercado subterráneo de divisas en el que el dólar se cotizaba en varias unidades de pesos cubanos²⁷².

La política monetaria durante el período estaba orientada a asegurar el equilibrio monetario. Después de varios años en los que la emisión monetaria había estado orientada a asegurar los pagos de salarios de los trabajadores sin que se tuviera en cuenta el volumen de transacciones se trató de evitar excedentes de dinero en circulación que constituyeran elementos de presión inflacionaria. La política de precios fijos en los artículos de primera necesidad, cuya distribución se hallaba regulada por la “libreta de abastecimientos” se complementó con una política de precios flexibles y considerablemente más altos en los mercados libre campesino, artesanal y en el llamado mercado paralelo estatal.

La mayor oferta de bienes y servicios a precios “diferenciados”, considerablemente más altos que los que regían en los mecanismos de distribución regulada condujo a un incremento notable del consumo de la población, la cual se había

²⁷¹ La venta de este tipo de productos era sólo para turistas o extranjeros residentes en Cuba. La población cubana no tenía acceso a las mismas, como tampoco tenía acceso a los dólares o la posibilidad de cambiarlos puesto que su tenencia por parte de la población cubana estaba penalizada por la ley. La infracción de esta medida implicaba la cárcel.

²⁷² Hacia la mitad de la década de los 80's el dólar se cotizaba entre 3-5 pesos cubanos en el mercado negro. A fines de la década se cotizaba entre 7-10 pesos cubanos.

visto obligada a diferir en el tiempo una serie de necesidades insatisfechas, debido a la escasez.

CUADRO 3.36.
BALANCE DE INGRESOS Y EGRESOS MONETARIOS DE LA POBLACIÓN Y CONSUMO
PERSONAL (millones de pesos corrientes)

Años	Ingresos Monetarios de la Población	Egresos Monetarios de la Población	Balance de Ingresos y Egresos Monetarios	Consumo Personal	Proporción del Ingreso Monetario dedicado al Consumo.
1975	5,488.7	5,564.4	-75.7	5,408.5	98.5
1976	5,812.8	5,772.4	40.4	5,612.2	96.5
1977	6,060.4	5,990.4	70.0	5,700.0	94.1
1978	6,464.0	6,414.9	49.1	6,103.5	94.4
1979	6,644.0	6,634.1	9.9	6,339.5	95.4
1980	6,766.3	6,854.9	-88.6	6,692.4	98.9
1981	8,053.3	7,606.1	447.2	7,406.1	92.0
1982	8,583.2	8,465.5	117.7	8,172.5	95.2
1983	9,155.0	9,086.3	68.7	8,666.6	94.7
1984	9,926.5	9,721.9	204.6	9,277.1	93.5
1985	10,314.8	10,149.0	165.8	9,683.3	93.9
1986	10,761.2	10,671.3	89.9	10,047.8	93.4
1987	10,653.5	10,656.8	-3.3	10,133.4	95.1
1988	11,388.5	10,937.3	451.2	10,390.6	91.2
1989	11,825.2	11,296.2	529.0	10,658.8	90.1

Fuente: CEE (1990: 83-84)

Del Cuadro 3.36 se desprende que la población cubana, durante ese período, apenas ahorró. Los egresos monetarios representaron el 98,4% de los ingresos monetarios obtenidos. En tres años, 1975, 1980 y 1987 superaron los ingresos, lo cual hace suponer una disminución neta del ahorro de la población en esos años. Ello se debe, por una parte, a las necesidades insatisfechas acumuladas después de varios años de gran escasez de bienes de todo tipo y que comenzaron a ser satisfechas con la existencia de los mercados paralelos estatales, campesinos y artesanales. Pero además, también se debe a que en la medida en que no se permite la acumulación doméstica de capital con fines de inversión y no existe un mercado inmobiliario, el ahorro tiene como único sentido el consumo futuro. La experiencia de varias décadas de consumo restringido limitaba la perspectiva de un consumo futuro, precisamente por la gran escasez de bienes de consumo de larga duración cuya comercialización tardó muchos años en liberalizarse. De esta forma, y por contradictorio que parezca, la sociedad socialista cubana se había convertido en una “sociedad de consumo insatisfecho”. Esta situación explica la proporción exageradamente alta del consumo respecto a los ingresos

monetarios de la población. Así, entre 1975 y 1989, el consumo personal de la población representó, como promedio, un 94,1% de sus ingresos monetarios.

No existe información estadística oficial acerca de la inflación de Cuba en este período. En este trabajo se propone como metodología el uso del deflactor del consumo de la población que permitió a la estadística económica oficial convertir los datos de consumo de la población de sus precios corrientes a los precios constantes de 1981 como referente para estimar la tasa de inflación. Una vez determinado el deflactor para cada año se comparan los índices de precio de cada año con el precedente lo cual permite establecer la variación de los precios de un año a otro.

El resultado de estos cálculos se ofrece en el Cuadro 3.37.

CUADRO 3.37
CÁLCULO DE LA VARIACIÓN DE LOS PRECIOS DE CONSUMO DE LA POBLACIÓN, 1975-89.

Años	Consumo Personal (millones de pesos corrientes)	Consumo Personal (millones de pesos constantes de 1981)	Deflactor del Consumo	Variación del deflactor (Tasa de variación anual de precios al consumo)
1975	5,408.5	6296.8	85.9	0.6
1976	5,612.2	6493.9	86.4	4.2
1977	5,700.0	6327.4	90.1	5.7
1978	6,103.5	6410.1	95.2	1.0
1979	6,339.5	6589.3	96.2	-2.5
1980	6,692.4	7131.5	93.8	6.6
1981	7,406.1	7406.1	100.0	7.1
1982	8,172.5	7630.1	107.1	5.3
1983	8,666.6	7683.4	112.8	3.3
1984	9,277.1	7961.1	116.5	2.0
1985	9,683.3	8144.3	118.9	1.4
1986	10,047.8	8333.6	120.6	1.4
1987	10,133.4	8290.1	122.2	0.4
1988	10,390.6	8470.8	122.7	1.1
1989	10,658.8	8597.3	124.0	0.6

Fuente: Elaboración propia con los datos de Consumo Personal a precios corrientes y Consumo Personal a precios constantes de 1981 de CEE (1980: 83)

El Cuadro 3.37 intenta realizar una aproximación al cálculo de la tasa de inflación a partir del uso del deflactor del consumo como índice de precios. Como se observa, el mayor incremento de precios tuvo lugar entre 1980 y 1981. No obstante, las bajas tasas de incremento de precios internos en años en los que los mercados internacionales se vieron afectados por varios shocks petroleros e incrementos generalizados en los precios tanto de materias primas como de productos industriales, es

una muestra de la desconexión existente entre la economía cubana y la economía internacional.

El análisis de las condiciones de inserción económica internacional de un país pasa, necesariamente, por el análisis de sus finanzas internacionales. Para ello, se requeriría información detallada del comportamiento de la Balanza de Pagos Internacionales, así como de sus obligaciones financieras internacionales y de los medios que dispone para enfrentarlas.

Ninguno de los Anuarios Estadísticos publicados después del triunfo de la Revolución y antes de 1989 tiene información acerca de la Balanza de Pagos Internacionales de Cuba, ni de sus reservas monetarias internacionales. Sin embargo, el estallido de la crisis internacional de la deuda externa en 1982 y el hecho mismo de que Cuba se viera envuelta en una situación financiera internacional comprometida en esos momentos que la llevara a la necesidad de renegociar su deuda externa con fuentes occidentales, obligó al Banco Nacional de Cuba a publicar información acerca de la Balanza de Pagos Internacionales en moneda libremente convertible²⁷³, así como el estado de sus reservas monetarias internacionales denominadas en divisas libremente convertibles y el estado de la deuda externa del país también denominada en moneda libremente convertible.

Hasta el momento no se ha publicado oficialmente en Cuba ninguna información acerca de la deuda del país con sus socios del CAME y especialmente con la URSS, su principal fuente de crédito y asistencia económica. Lo que actualmente se ha podido conocer proviene de informaciones en los Estados acreedores.

Como ya se ha explicado en este trabajo, a partir del triunfo de la Revolución, Cuba pasó de una Balanza Comercial activa a una deficitaria de manera persistente y creciente. Las necesidades que imponía el desarrollo, junto al deterioro del poder de compra de la mayor parte de sus exportaciones junto a la debilidad de su modelo de acumulación, creó un modelo de inserción económica internacional dependiente de la importación de ahorro externo. Como quiera que ese déficit no podía suplirse con transferencias de capital a través de la inversión extranjera directa, las únicas opciones viables eran las remesas y el crédito internacional. Las remesas no jugaron un papel decisivo en las transferencias de ahorro desde el exterior en los años anteriores a la década de los noventa, debido a la prohibición de la tenencia y circulación interna de

²⁷³ Esta Balanza no incluía las transacciones económicas con los países miembros del CAME, las cuales constituían el grueso de sus relaciones económicas internacionales.

divisas extranjeras y al poco estimulante tipo de cambio para este tipo de transacciones. Así las cosas, la única opción visible era el crédito internacional.

Cuba dejó de pertenecer al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial, así como a los mecanismos regionales de financiamiento, como el Banco Interamericano de Desarrollo. Sus únicas fuentes de financiamiento externo fueron los créditos de exportación concedidos por los gobiernos con los que comerciaba y mantenía una balanza comercial deficitaria, así como diversas fuentes del mercado internacional de capitales, hasta que tras su incorporación al CAME le condujo al ingreso al BICE y al BII.

Entre 1959 y 1972 se recibieron de la URSS créditos por valor de 3.372,3 millones de pesos, de los cuales 3.039 millones compensaron los desbalances comerciales y 333,3 millones como créditos para el desarrollo (Rodríguez, 1997: 291). En diciembre de 1972 cuando Cuba accede al CAME y se firman importantes acuerdos económicos con la URSS entre los que se decide la refinanciación de la deuda cubana a pagar en un plazo de 25 años a partes iguales, con un período de gracia de 13 años en los que no se calcularían intereses, por lo que dicha deuda comenzaría a pagarse a partir de 1986. En 1984 se acordó una nueva reprogramación que extendió la prórroga hasta 1990.

Según los cálculos de Rodríguez, J. L. (1997: 295) los flujos financieros recibidos por Cuba de países miembros del CAME ascendieron entre 1959-1989 a 23.450 millones de pesos, de los cuales 20.450 millones correspondían a la URSS (divididos en 13.839 millones para cubrir desbalances comerciales y 6.611 millones como créditos para el desarrollo) y 3.000 millones a los países de Europa Oriental miembros del CAME²⁷⁴ (divididos en 2.500 millones para cubrir los desbalances comerciales y 500 millones para el desarrollo). Estas sumas no han sido incluidas nunca por las autoridades cubanas dentro de la deuda en moneda libremente convertible por cuanto la mayor parte de la misma fue pactada en rublos transferibles. En el caso de las economías de mercado, Rodríguez, J. L. (1997) estimaba en 10.755 millones de pesos los flujos totales recibidos (7.055 millones para cubrir desbalances comerciales y 3.700 millones como créditos al desarrollo), así como 1.500 millones de pesos más recibidos por la isla como créditos otorgados por algunos países en desarrollo.

²⁷⁴ Alemania Oriental, Checoslovaquia, Polonia, Hungría, Bulgaria y Rumania.

A raíz de los cambios políticos ocurridos en la URSS durante el gobierno de Mijaíl Gorbachov²⁷⁵ aparecieron las primeras informaciones abiertas acerca del estado de la deuda cubana con la URSS. De igual manera, tras el derrumbe del socialismo en los países de Europa Oriental en 1989 se publicaron también cifras en esos países acerca de la deuda que Cuba mantenía con ellos, las cuales no han sido nunca reconocidas oficialmente por el gobierno de la isla. De acuerdo con esas informaciones, en 1990, la deuda externa pendiente con la URSS sumaba 18.222 millones de pesos y con países de Europa Oriental, 1.511 millones de pesos (Rodríguez, J. L., 1997: 298).

El endeudamiento cubano con fuentes occidentales se incrementó significativamente en la década de los años setenta, época que coincidió con tasas de interés internacionales relativamente bajas, mejores precios del azúcar y un mejoramiento en el clima político entre el Este y el Oeste que facilitó las relaciones económicas de Cuba con países de Europa Occidental y Japón, así como algunos países de América Latina con los que se restablecieron relaciones diplomáticas y comerciales. Las importaciones cubanas con países con economías de mercado crecieron aceleradamente. Como datos ilustrativos vale la pena destacar que entre 1972 y 1973 las importaciones procedentes de países capitalistas aumentaron de 275 millones de pesos a 427 millones de pesos y la participación de estos países en el total de importaciones aumentó de 23,1% a 29,2% en un solo año. En 1974 las importaciones procedentes de este grupo de países llegaron a 873 millones de pesos y una participación relativa del 39,2% y en 1975 se llegó al nivel tope durante los decenios de los años 70's y 80's con importaciones por valor de 1.508 millones de pesos y una participación relativa del 48,5%. Es decir, en sólo tres años, las importaciones procedentes de países capitalistas se incrementaron en más de 5 veces. Mientras tanto, las exportaciones que en 1972 eran 349 millones y en 1973 crecieron a 408 millones de pesos, aumentaron en 1974 a 945 millones, pero en 1975 se redujeron a 939 millones y en 1976 habían descendido a 602 millones de pesos. Es decir, de una balanza comercial superavitaria con los países capitalistas a principios de la década de los 70's se pasó rápidamente a un déficit en sólo dos años, como resultado de un incremento acelerado de las importaciones mientras que se reducía el valor de las exportaciones hacia mediados y finales de la década. Entre 1971 y 1982, el déficit comercial acumulado de Cuba con los países capitalistas sumó 2.024,3 millones de pesos.

²⁷⁵ Se refiere esencialmente a la glasnost o transparencia informativa (Nota del Autor).

Con independencia que las relaciones con los países socialistas cubrían más de 3/4 partes del intercambio total de Cuba, este país debía acudir a los países capitalistas, especialmente europeos, Canadá y Japón para adquirir sobre todo productos industriales de tecnología más avanzada de cuya oferta carecían los países socialistas.

La consecuencia de tal ritmo de incremento de las importaciones y de la transformación del superávit comercial con países capitalistas a principios de la década de los 70's en un creciente déficit a mediados de la misma fue un incremento del endeudamiento externo en moneda libremente convertible. Así, en 1982 cuando estalla la crisis internacional de la deuda externa²⁷⁶, motivada por la subida acelerada de los tipos de interés, Cuba tenía una deuda total desembolsada en moneda libremente convertible de 2.668,7 millones de pesos²⁷⁷, sin contar la deuda que para entonces ya acumulaba con los países socialistas, y especialmente con la URSS. En medio de esa situación, en el mismo agosto de 1982 el gobierno cubano dio instrucciones al Banco Nacional de Cuba de iniciar las negociaciones para renegociar las obligaciones a mediano plazo con vencimientos entre septiembre de 1982 y diciembre de 1985 y la postergación de estos pagos por un período de 10 años, con 3 años de gracia incluidos (BNC, 1986b: 3). La solicitud de reestructurar estas obligaciones abarcaba alrededor de 1.057 millones de pesos cubanos, es decir, un 39,6% de la deuda total.

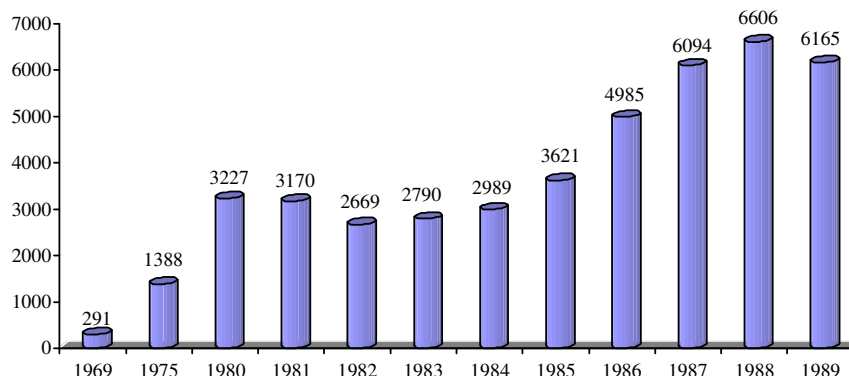
Los argumentos oficiales cubanos eran los siguientes: 1) la evolución cíclica de los precios del azúcar y su tendencia bajista, 2) la inflación de los países desarrollados de economía de mercado, 3) el acelerado incremento en las tasas de interés, 4) la persistencia del embargo económico (denominado “bloqueo” por las autoridades cubanas) de los Estados Unidos hacia Cuba, 5) el retraimiento en el crédito hacia Cuba a partir de 1979 que, según las autoridades cubanas produjo una crisis “artificial” de liquidez (BNC, 1986b: 3-5).

²⁷⁶ La crisis internacional de la deuda externa de 1982 se precipitó como consecuencia del acelerado endeudamiento de varios países en desarrollo, la pérdida de optimismo acerca de los negocios internacionales en el contexto de varios shocks petroleros, así como de la política económica monetarista adoptada por el gobierno de R. Reagan en EE.UU para frenar la inflación en ese país. La política de altas tasas de interés y recorte al gasto público promovidos desde EE.UU tuvieron un serio impacto en los mercados internacionales de capitales que motivó a varios países altamente endeudados a renegociar sus deudas con el llamado Club de París (club de acreedores). En América Latina, México declara la necesidad de reestructurar su deuda en agosto de 1982. Otros países, como Brasil, Argentina y Chile se ven obligados a adoptar medidas similares. Entre los países socialistas miembros del CAME la situación se hizo claramente insostenible para Polonia (que dedicaba más del 90% de sus ingresos por exportaciones al servicio de la deuda externa), Hungría y Rumania.

²⁷⁷ BNC (1982)

Finalmente, las autoridades cubanas aceptaron la alternativa de los acreedores de renegociar sólo las amortizaciones de los vencimientos entre septiembre de 1982 y diciembre de 1983. Los créditos de acreedores oficiales fueron reprogramados para un período de 8 años, con 3 años y 10 meses de gracia incluidos, mientras que los de acreedores bancarios se reprogramaron a 7 años y 10 meses con 3 años y 4 meses de gracia incluidos. Posteriormente, se desarrollaron acuerdos de reprogramación de la deuda externa en 1984, 1985 y 1986, en este último año sólo con acreedores oficiales. Pero en 1986, Cuba suspendió el pago del servicio de la deuda en divisas, a lo cual el Club de París respondió con el cese de nuevos créditos. A esas alturas, la isla estaba necesitando recibir créditos frescos para poder cumplir sus compromisos anuales de servicio de la deuda. La suspensión de pagos y la interrupción de las nuevas líneas de crédito llevaron a la isla a interrumpir también sus pagos de la deuda de corto plazo.

Gráfico 3.16
Deuda Externa Total Desembolsada en Divisas convertibles (millones de pesos)



Fuentes: Rodríguez, J. L. (1997: 297) con base a una combinación de cifras oficiales cubanas y estimaciones diversas. Las cifras de 1982 a 1985 provienen de BNC (1982, 1984, 1985, 1986).

Como puede observarse en el Gráfico 3.16, la deuda externa cubana creció con relativa celeridad entre 1983 y 1988. En 1989 descendió ligeramente respecto al año anterior, aunque en sólo siete años se había multiplicado en 2,3 veces respecto al año en el que comenzó la renegociación.

3.3. Socialismo, inserción dependiente y subdesarrollo. Un resumen parcial.

Como ha podido observarse a lo largo del análisis de este Capítulo, la implantación de las relaciones socialistas de producción y la inserción económica del país en el llamado sistema socialista de economía mundial no modificaron, en esencia,

el carácter dependiente de la inserción económica internacional del país y la condición subdesarrollada de su economía.

Ello no significa que no se produjeran cambios significativos en la economía y la sociedad cubanas, sino que esos cambios no fueron suficientes para producir cambios en la estructura de la inserción internacional que condujeran a la independencia económica del país, así como para superar las estructuras típicas del subdesarrollo.

La Revolución Cubana trajo como consecuencia una serie de cambios sociales en el país que resultan logros innegables de un proceso que involucró el esfuerzo de millones de ciudadanos y de varias generaciones de cubanos. Los logros obtenidos en la educación y la salud pública trajeron como consecuencia un cambio cualitativo de grandes proporciones en las condiciones del llamado “capital humano”. Entre esos cambios sustanciales vale la pena destacar los siguientes: 1) se elevó el nivel de formación general de la sociedad a través de la universalización de la enseñanza, lo cual tuvo un impacto significativo en el nivel de formación y calificación de la fuerza de trabajo; 2) el acceso libre a la educación hasta el más alto nivel de formación condujo a una distribución igualitaria de este servicio público; 3) el acceso universal a la salud pública y el desarrollo cualitativo que alcanzó este sector a lo largo de varias décadas trajo como consecuencia una población en general más saludable y que, al igual que la salud, la distribución de este servicio público resultara, en principio, igualitaria para toda la sociedad. Varios indicadores han reflejado los cambios esenciales en estos rubros, tales como las tasas de matriculación combinada en los tres niveles de enseñanza, el peso específico de trabajadores con formación profesional y técnica dentro de la fuerza laboral ocupada, así como otros desempeños favorables en salud como incrementos en la esperanza de vida al nacer, al nivel de países desarrollados, la disminución de las tasas de mortalidad infantil también en niveles cercanos a los de países desarrollados, así como la tendencia a la disminución de la tasa de mortalidad.

No obstante, a lo largo de los años en los que Cuba se insertó en la economía socialista mundial también se han ido acumulando una serie de problemas sociales relacionados algunos con la situación económica y otros con la situación política. Más allá de los logros obtenidos en la salud y la educación se fueron acumulando una serie de problemas sociales en el país, a saber: 1) la escasez de vivienda que ha llevado a convivir en una misma vivienda a tres y a veces hasta cuatro generaciones de cubanos; 2) el deterioro generalizado de la mayor parte de viviendas construidas antes del triunfo de la revolución y a muchas de las que se construyeron bajo el sistema de

microbrigadas, por falta de mantenimiento; 3) la rigidez del sistema político y la aversión al desarrollo de la iniciativa individual por parte de los gobernantes crearon para muchos cubanos un panorama carente de perspectivas de mejoramiento del bienestar material en plazos razonables a la vida de una generación, lo cual ha motivado sistemáticas oleadas migratorias en las que los profesionales y técnicos constituyen una parte significativa de esa población emigrante, esa tendencia a la emigración se refuerza ante el convencimiento generalizado acerca de una especie de incapacidad de la sociedad civil para producir cambios sustanciales en la vida política.

Estos fenómenos han afectado la calidad del capital humano que se fue construyendo en la Cuba socialista.

Con los estímulos económicos adecuados el capital humano existente en Cuba hubiera sido un activo importantísimo para la transformación estructural de la economía cubana y de su inserción en el mundo. Pero estos cambios cuantitativos y cualitativos que generaron un nuevo capital humano en la isla coincidieron con un mecanismo de inserción internacional en un sistema de autarquía colectiva de los países socialistas que, se traducía en el aislamiento colectivo de los países del sistema de las corrientes de internacionalización de la actividad productiva que iban desarrollándose en el mercado mundial.

Cuba hubiera podido desarrollar un patrón de especialización que utilizara intensivamente un capital humano de adecuada formación y calificación que lo hacía capaz de participar en mecanismos de aprendizaje tecnológico que habrían conducido a cambios significativos en la estructura productiva del país.

Pero la tecnología proveniente de los países socialistas distaba mucho de ser la más avanzada salvo en ciertas actividades, como es el caso de la industria aeroespacial, en los que Cuba tenía muy escasas posibilidades de participar. En industrias tales como la microelectrónica, telecomunicaciones, etc, la posición competitiva de los países socialistas se retrasaba de la de los países desarrollados con economías de mercado, cuyas empresas participaban en una acérrima competencia internacional.

Por otra parte, el carácter centralmente dirigido de las economías socialistas en los que se ausentaba la necesaria emulación económica típica del mercado, la especialización internacional también se establecía como resultado de las decisiones políticas de los gobiernos. Y desde su entrada al CAME, el papel asignado a Cuba fue el de suministrador de azúcar, níquel, cítricos y ciertas conservas de frutas tropicales a los demás miembros de esa organización. La participación de Cuba en los diversos

programas de mayor envergadura tecnológica fue siempre marginal. Cuba pasó de ser un suministrador de azúcar crudo y minerales en bruto de los Estados Unidos y otros países desarrollados a suministrador de azúcar, minerales en bruto y ciertos productos agrícolas de los países socialistas. El hecho de que durante los años 80's Cuba deviniera exportadora de petróleo gracias a la posibilidad que le dio la URSS de reexportar el petróleo acordado en la coordinación de planes de intercambio y que lograra ahorrar y que dichas reexportaciones se convirtieran en el segundo rubro de ingresos exportables del país y en varios años en el primer rubro de ingresos en moneda libremente convertible fue la contrastación de que Cuba no era capaz de asegurar una inserción internacional adecuada con sus propios recursos.

De igual forma, Cuba pasó de ser un importador neto de maquinarias y equipos y demás productos manufacturados procedentes de Estados Unidos y otros países desarrollados a importador neto de maquinarias y equipos y productos manufacturados procedentes de los países socialistas miembros del CAME, cuyas tecnologías, por cierto, no eran precisamente las de avanzada a nivel internacional, con lo cual se perpetuó el retraso tecnológico del país.

La mayor diversificación del aparato productivo y del empleo tuvo escaso impacto en la inserción económica internacional del país. El mayor peso de la industria en la generación del producto no se tradujo en un cambio en la estructura de las exportaciones cubanas, lo cual indicaba que la industrialización, al igual que en el caso de varios países latinoamericanos se había dirigido al mercado doméstico. Pero en el caso de Cuba ni siquiera puede hablarse de sustitución de importaciones porque las necesidades de importación de productos industriales y combustibles se incrementaron de manera sostenida entre los años 1960 y 1989.

Por otra parte, la economía cubana tampoco logró generar un modelo de acumulación que condujera a la reproducción ampliada desde adentro. La necesidad de financiamiento externo fue un fenómeno de presencia crónica en la economía cubana en esas tres décadas. El déficit crónico en balanza comercial y de pagos generó la necesidad permanente de importación de ahorro externo procedente tanto de los países socialistas como de los países capitalistas desarrollados e incluso en desarrollo. Tal y como pudo demostrarse en este Capítulo en la relación entre las exportaciones y las importaciones, éstas últimas se convirtieron en una variable decisiva en la estructura económica del país al punto de que el incremento de las exportaciones dependía de un

incremento mayor de las importaciones con lo que se establecía un nefasto círculo vicioso de dependencia de las transferencias de ahorro externo.

El carácter de economía monoprodutora y monoexportadora no fue sustancialmente modificado en tres décadas de inserción cubana en la economía socialista mundial. Cuba siguió dependiendo del azúcar para asegurar su inserción en el mundo. Cuba siguió dependiendo de unas relaciones comerciales altamente concentradas en un solo país: Estados Unidos antes de la Revolución, la Unión Soviética después.

De tal forma, el carácter dependiente de la inserción económica internacional se vio reforzado por el tipo de inserción comercial y financiera de Cuba durante los años en los que ésta se incorporó al sistema socialista de economía mundial.

Los logros indudables en el desarrollo social no se tradujeron en logros en el desarrollo económico. En las tres décadas de inserción cubana en la economía socialista mundial el país fue incapaz de asegurar un modelo de acumulación que le permitiera insertarse de forma competitiva en la economía internacional. Su dependencia de la financiación externa y su incapacidad para cumplir con esas obligaciones financieras internacionales en el corto, mediano y largo plazo convirtieron la dependencia financiera y comercial en un círculo vicioso del que no ha podido salir la economía cubana. La dependencia tecnológica del país en la producción industrial se mantuvo durante todo el período en el que la tecnología norteamericana fue reemplazada por la soviética y de otros países socialistas miembros del CAME. Los niveles de productividad del trabajo y de rendimientos del capital empleado resultaban insuficientes y su ritmo de crecimiento se rezagaba notablemente al de la dotación de factores de la producción. Por otra parte, tras un período en el que se logró la satisfacción, en niveles decorosos, de las necesidades básicas elementales, el país se fue alejando de los niveles promedio de consumo de bienes de larga duración y de nueva tecnología incluso respecto a países de América Latina.

Durante las tres décadas en las que Cuba se insertó en el sistema socialista de economía mundial, la ayuda económica a Cuba e incluso el sostenimiento de su economía mediante crecientes e ilimitadas subvenciones tuvo determinantes claramente políticos. Cuba era el único país socialista en el hemisferio occidental. Había establecido el socialismo en la frontera geográfica con la primera potencia capitalista del mundo. El sostenimiento de Cuba resultaba vital para la URSS en el rejuego geopolítico de la Guerra Fría. A pesar del relativo enfriamiento de las relaciones entre

ambos países en los años sesenta debido a que el interés cubano de exportar la revolución chocaba con los intereses soviéticos de propiciar la “coexistencia pacífica”, a partir de los años setenta la sintonía política de la isla con la gran potencia comunista fue casi total. En materia militar y política, Cuba y la URSS colaboraron abiertamente mediante la presencia de asesores soviéticos y tropas cubanas en la guerra civil angoleña entre 1975-88 del lado del Movimiento Popular para la Liberación de Angola (MPLA) y apoyaron conjuntamente al régimen de Mengistu Haile Mariam en Etiopía, tanto en su enfrentamiento con los independentistas eritreos como en su guerra contra Somalia por el control de la región de Ogadén entre 1977-78. Cuba y la URSS apoyaron al gobierno sandinista en Nicaragua entre 1979 y 1990 y a la guerrilla salvadoreña del FMLN²⁷⁸ durante la cruenta guerra civil en ese país durante las décadas de los años 70's y 80's. Situaciones complejas en las relaciones internacionales como la invasión soviética a Afganistán, país No Alineado, en diciembre de 1979, si bien no fueron acompañadas por el apoyo público de La Habana, tampoco significaron su condena por parte del país que, por entonces presidía el Movimiento de Países No Alineados²⁷⁹. Desde mediados de la década de los años sesenta cuando se hizo evidente la ruptura ideológica entre los gobernantes chinos y soviéticos por la hegemonía en el movimiento comunista internacional y por la influencia en el movimiento de liberación nacional de países subdesarrollados de Asia y África, Cuba se alineó con la URSS e incluso cuando los asesores militares chinos aparecieron apoyando al FNLA de Angola en la guerra civil de ese país y cuando después de la invasión vietnamita a Camboya para derrocar al régimen de Pol Pot e instaurar un régimen pro-vietnamita en Phnom Penh, China decidió –infructuosamente- invadir Vietnam, el gobierno cubano no dudó en hacer pública su ruptura política con el régimen de Beijing.

La firme comunidad de intereses políticos entre los gobiernos de la URSS y Cuba y el papel político de Cuba en el Tercer Mundo eran razones de mucho peso que llevaron a la dirección soviética a contribuir significativamente al sostenimiento económico de la isla a pesar de los contradictorios resultados del país caribeño en materia de desarrollo económico. Esta situación cambió cuando, debido a los cambios internos ocurridos en la URSS y en los demás países socialistas, cambiaron las prioridades geopolíticas de la dirección soviética y sobre todo cuando, debido a la crisis

²⁷⁸ FMLN: Frente Farabundo Martí de Liberación Nacional.

²⁷⁹ En el voto de condena a la invasión soviética en Afganistán, promovido por EE.UU en la Asamblea General de la ONU, Cuba se abstuvo.

económica y política acaecida en estos países entre 1989-91 desaparecieron tanto el sistema socialista mundial, como los gobiernos comunistas de Europa del Este como la misma Unión Soviética.

CAPÍTULO 4

LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE CUBA EN LAS CONDICIONES DE LA CRISIS DEL SOCIALISMO Y LA GLOBALIZACIÓN.

4.1. La crisis de la economía cubana en los noventa y los problemas de la reinserción de Cuba en la economía mundial en el contexto de la globalización.

4.1.1. La crisis y desintegración de la economía socialista mundial.

Entre los años 1989 y 1991 el mundo fue testigo del derrumbe del sistema socialista mundial, de la desaparición de la Unión Soviética y de la aparición de una nueva geografía política en Europa y Asia, como resultado de la desintegración de Estados multinacionales y la aparición de nuevos Estados²⁸⁰.

En cuestión de meses se inició el desmonte del sistema político totalitario comunista en los países de Europa Oriental, los cuales tras una larga y compleja transición han establecido economías de mercado capitalistas y regímenes democráticos con diferente éxito y nivel de desarrollo. Fue la primera vez que el mapa europeo cambió tan radicalmente sin que el cambio fuera el resultado de una guerra entre las superpotencias. Sin embargo, todos estos cambios acelerados no fueron el resultado de una sucesión de fenómenos sino que éstos fueron el colofón de un largo proceso de crisis que se incubaba en el socialismo como sistema político y socio-económico.

Este trabajo no tiene como objetivo analizar, en profundidad, las causas de la crisis y desintegración del socialismo, sino que analizará someramente las mismas para explicar en qué medida muchas de esos factores han afectado también a la economía cubana y han explicado la crisis económica de Cuba, así como las dificultades de su reinserción económica internacional y los problemas actuales de su desarrollo

²⁸⁰ Entre julio y octubre de 1990 se produjo la unión económica y monetaria entre Alemania Oriental y la República Federal Alemania y finalmente la reunificación política²⁸⁰ de ambos Estados. Entre 1990 y 1991 se inició la cruenta desintegración de Yugoslavia, con el desgajamiento sucesivo de Eslovenia, Croacia, Macedonia y Bosnia-Herzegovina que sólo concluyó en 2006 con la desaparición de la unión de sus últimos Estados constituyentes, Serbia y Montenegro. Hacia fines de 1991 y tras el fracaso del intento de golpe de Estado contra Mijaíl Gorbachov en la URSS, se produjo la disolución de la URSS entre las 15 repúblicas constituyentes que la integraban. Y en 1993 se produjo la división de Checoslovaquia en la República Checa y la República Eslovaca.

económico. Excelentes análisis pueden encontrarse en Kornai (1980 y 1992), Palazuelos (1996) y Luengo (1999)²⁸¹.

En coincidencia con los autores antes mencionados aquí se suscribe el criterio de que la crisis que estalló a fines de la década de los 80's fue el resultado de la crisis del modelo mismo, es decir, de la crisis de las relaciones socialistas de producción tal y como fueron establecidas en dichos países.

De manera sucinta los factores de crisis del modelo de relaciones socialistas de producción pueden resumirse como los siguientes:

1) *Contradicciones de la propiedad social sobre los medios de producción.* La teoría económica socialista oficial sostenía que la propiedad social sobre los medios de producción constituía la relación de producción fundamental en el socialismo. Las formas de propiedad reconocidas como socialistas eran la propiedad estatal y la propiedad cooperativa. En teoría, todo ciudadano de un Estado socialista, en tanto productor colectivo, era propietario colectivo de todos los medios de producción. Sin embargo, los mecanismos de dirección de la economía, basados en la centralización de las decisiones económicas, no sólo a nivel macroeconómico y sectorial sino también a nivel microeconómico, dejaba por fuera a los productores directos de las más importantes decisiones económicas, estableciendo un nuevo tipo de enajenación de la fuerza de trabajo respecto a la propiedad. Esta contradicción práctica afectó la necesaria correspondencia en el sistema de intereses económicos de la sociedad. Los trabajadores en teoría propietarios colectivos de los medios de producción se mantenían en una relación de enajenación respecto a éstos y en consecuencia no tenían intereses económicos específicos en el mejoramiento de la calidad de la producción, la productividad, la eficiencia o la rentabilidad. En los países socialistas existió históricamente una resistencia explícita desde el aparato del poder político a establecer mecanismos reales de autogestión empresarial y de control de los trabajadores sobre los resultados de la producción y que éstos guardaran una relación directa con los ingresos monetarios de los trabajadores.

2) *Distorsiones del modelo de acumulación y asignación de recursos.* El modelo de acumulación seguido por los países socialistas siguió, con escasas variaciones, el camino adoptado por la URSS en los años 30's y 40's, según el cual el desarrollo económico dependía de la industrialización acelerada. El modelo escogido fue el de un

²⁸¹ El autor de esta tesis abordó el análisis de las causas de la crisis del socialismo en sendos artículos (De Miranda, 1983: 28-47 y De Miranda, 1991)

crecimiento desequilibrado a favor del sector industrial y dentro de éste, a favor de la industria pesada en general y de construcción de maquinarias en particular. Hacia estas ramas se dirigían de manera prioritaria las inversiones, así como el grueso de recursos humanos y materiales. Estas industrias de fabricación de medios de producción se caracterizaron por altos índices de consumo material, un negativo impacto medioambiental, una baja calidad y reducida eficiencia (Luengo, 1999: 17). En consecuencia, las ramas productoras de bienes de consumo se mantuvieron históricamente postergadas en el desarrollo porque se partía del supuesto de que el desarrollo de la producción de medios de producción conduciría al desarrollo de la productividad y arrastraría el desarrollo de las ramas productoras de bienes de consumo. Sin embargo, la evidencia contradijo la teoría y lo típico del desarrollo industrial de los países socialistas fue un abultado sector industrial productor de maquinarias y equipos que no competía en calidad, funcionalidad y eficacia con sus similares de países desarrollados y un subdesarrollado sector industrial productor de bienes de consumo que no alcanzaba a satisfacer las necesidades domésticas de este tipo de bienes, reproduciendo de manera permanente una economía de la escasez con una demanda que excedía permanentemente la oferta, lo que conllevó a diversas etapas de racionamiento en la distribución de bienes de consumo y al mantenimiento de un poderoso mercado subterráneo en el que los bienes de consumo se comercializaban a precios considerablemente más altos (Kornai, 1980).

3) Retraso tecnológico relativo respecto a los países capitalistas desarrollados.

A pesar de que la propaganda oficial de los partidos comunistas en el poder definía a los países socialistas europeos como países desarrollados, resultaba evidente el retraso tecnológico de éstos respecto a los países capitalistas desarrollados. Este retraso se reflejaba en la calidad de la producción industrial y en la distancia que separaba a los países socialistas europeos del desarrollo alcanzado por los países capitalistas desarrollados en las nuevas ramas que constituían la vanguardia del desarrollo tecnológico, tales como la microelectrónica, la robótica, la informática, los semiconductores y las telecomunicaciones. Sólo en armamentos y en ciertos aspectos de la cosmonáutica la tecnología soviética podía competir con la norteamericana en nivel de desarrollo y eficacia. Contradictoriamente, los países socialistas poseían una numerosa cantidad de centros de investigación y una fuerza de trabajo con alto nivel de instrucción pero la estructura y las características del mecanismo económico no facilitaban el desarrollo científico-técnico en las ramas punteras de la innovación

tecnológica y su aplicación a los procesos productivos. La falta de libertad para el desarrollo del pensamiento científico, la ausencia de competencia entre las diversas empresas debido a la condición monopólica del Estado-empresario, y el escaso interés económico individual de los gerentes y trabajadores por el desarrollo de la producción aparecen entre las causas más importantes que condujeron a perpetuar el retraso tecnológico respecto a los países capitalistas desarrollados.

4) *Autarquía colectiva y desconexión relativa del sistema económico internacional.* El esquema de inserción económica internacional de los países socialistas puede caracterizarse como de autarquía colectiva. También en este sentido, los países socialistas europeos copiaron, aunque de forma modificada, la experiencia de la URSS. La URSS debió construir su sistema económico socialista en medio de un contexto internacional adverso, lo cual, unido a su extensión geográfica y dotación relativa de recursos le permitió adoptar un modelo de desarrollo autárquico en esencia. Al interior del sistema socialista de economía mundial se intentó construir un sistema de autarquía colectiva que redujera al mínimo la necesidad de sostener intercambios económicos con los países capitalistas desarrollados. Los precios de los productos objeto de intercambio entre estos países se establecían por convenio, con cierta referencia a las condiciones del mercado mundial pero, de igual forma, se desviaban de los mismos debido al mecanismo de suavizamiento que constituía el régimen de precios “resbalantes”. Por otra parte, los precios domésticos no guardaban proporción con los precios internacionales sino tenían como referentes los costos domésticos en ausencia de competencia internacional. Las tasas de cambio no estaban económicamente fundamentadas y cumplían un papel simbólico en estas economías. Sin embargo, los vínculos con economías de mercado siempre resultaron imprescindibles porque a través de ellos se accedía a bienes y equipos de mejor calidad, eficacia y desempeño tecnológico e incluso en algunos casos a materias primas para sus industrias transformadoras. La autarquía colectiva producía una desconexión relativa del sistema económico internacional debido al mecanismo particular de formación de precios, por la no concurrencia de sus productos en el mercado mundial en condiciones de competencia, así como por la prohibición a la inversión extranjera directa con lo que se marginaba a estos países no sólo de los flujos internacionales de capital productivo sino también de los de transferencia de tecnología. Todo ello repercutía en estructuras de costos distanciadas de las que predominaban en los mercados internacionales, difícil acceso al know how que representaba la vanguardia tecnológica, así como en el

desaprovechamiento de las escalas productivas que generaba el mercado internacional. Pero, como quiera que la llamada división internacional socialista del trabajo no aseguraba todas las necesidades de estas economías, a partir de la década de los años 70's cobraron mayor dinamismo las relaciones comerciales con este grupo de países, que condujeron a un incremento del déficit comercial, y en consecuencia, del endeudamiento externo.

5) *Carácter totalitario del sistema político.* El totalitarismo rígido del sistema político constituyó uno de los problemas más graves del desarrollo económico de los países socialistas. El sistema de Estado-Partido único con un dominio monopólico sobre las palancas fundamentales de la economía: la asignación de recursos, la banca, el comercio exterior, el comercio doméstico, los servicios públicos fundamentales, sólo podía funcionar en ausencia de libertades políticas y mediante un férreo control ideológico sobre la vida y destinos de los ciudadanos. En ausencia de una sociedad civil libre y democrática los mecanismos de coerción social y política servían los intereses de las élites de poder, cada vez más alejadas de las condiciones de existencia de los ciudadanos sencillos. El llamado “centralismo-democrático” resultaba en realidad un mecanismo para establecer una democracia formal en la que los ciudadanos carecían de la posibilidad de ejercer un control político social sobre las estructuras de poder. Al contrario, las estructuras de poder ejercían un férreo control sobre el ciudadano a través de los organismos de seguridad del Estado, lo cual permitía a estos gobiernos totalitarios identificar la disidencia política con la traición al Estado. La compleja maquinaria burocrática reaccionaba cada vez más lentamente a las necesidades del desarrollo económico y social, lo cual se veía reflejado en un deterioro del nivel de bienestar de las respectivas sociedades. El totalitarismo político que predominaba al interior de cada uno de los países del sistema tenía su expresión internacional en la llamada doctrina de la “soberanía limitada” en el sentido de que los países de la llamada comunidad socialista eran soberanos mientras sus decisiones políticas no afectaran la estabilidad ni la entidad de la comunidad misma. Así, los problemas políticos internos de cualquier país socialista concernían a la comunidad en su conjunto y justificaban la intervención de la misma para asegurar la estabilidad y entidad de la comunidad²⁸². El inmovilismo del

²⁸² En 1953 las tropas soviéticas de ocupación en Berlín Oriental sofocaron una revuelta popular que protestaba inicialmente contra el aumento en las cuotas de producción y que al extenderse a otras ciudades de Alemania Oriental se convirtieron en manifestaciones críticas contra el gobierno comunista. En octubre de 1956 las tropas soviéticas reprimieron de manera sangrienta una revolución popular en Hungría contra el dominio comunista. En agosto de 1968, Checoslovaquia vio interrumpido su proceso de

régimen totalitario, interesado en el mantenimiento del status quo se contraponía a las necesidades de reforma económica y política de una sociedad cada vez más instruida y culta.

Las contradicciones del modelo socialista expuestas arriba han sido inherentes al modelo de socialismo burocrático que, con ligeras diferencias nacionales, ha predominado en los llamados países del “socialismo realmente existente” al decir de Bahro (1977), pero su estallido era controlado por el férreo control político que los respectivos gobiernos ejercían sobre las sociedades respectivas. Sin embargo, en la década de los años 80’s se conjugaron una serie de fenómenos que aceleraron el estallido de la crisis.

En el orden internacional coincidieron: 1) el enrarecimiento del clima político internacional como resultado de la agudización de la Guerra Fría entre los dos bloques contrapuestos que alcanzó su expresión en el desarrollo, por parte de Estados Unidos del programa armamentístico de la Iniciativa de Defensa Estratégica que obligó a la URSS a un esfuerzo económico excesivamente grande, para su nivel de desarrollo, con el objeto de mantener la paridad estratégica con EE.UU.; 2) la existencia de diversos focos de conflicto internacional entre ambos bloques de manera indirecta a través de Estados o movimientos políticos afines a cada uno de ellos, como fueron las guerras del cono sur africano y el llamado Cuerno de África, las guerras civiles en Centro América y el Conflicto del Medio Oriente; y 3) la persistente crisis económica internacional que condujo entre diversas manifestaciones a la crisis de la deuda externa, que afectó severamente a varios países socialistas que tenían un alto nivel de endeudamiento relativo, como fue el caso de Polonia, Rumania, Cuba y Hungría.

En el orden interno resulta imprescindible tener en cuenta la conjugación de una serie de fenómenos económicos y otros políticos de gran envergadura.

En el plano económico es necesario resaltar el agotamiento del modelo de crecimiento extensivo adoptado por los países socialistas desde la década de los 50’s y basado en la abundancia relativa de mano de obra, materias primas y energía. A la altura de la década de los 80’s los países socialistas enfrentaban fenómenos tales como: 1) disminución de los ritmos de crecimiento económico; 2) reducción del crecimiento de la

reformas, conocido como “Primavera de Praga” por la invasión conjunta de los ejércitos de la URSS, Alemania Oriental, Polonia, Hungría y Bulgaria y la destitución y secuestro de la mayor parte de sus dirigentes políticos. En 1956 y 1980 Polonia vivió momentos de gran agitación política cuando diferentes gobiernos comunistas debieron enfrentar protestas obreras y en ambas ocasiones el país estuvo al borde de ser invadido por la URSS.

productividad del trabajo; 3) deterioro de sus balanzas de pagos; 4) incremento del endeudamiento con fuentes occidentales; 5) encarecimiento relativo de las materias primas y combustibles; 6) deterioro demográfico motivado por tendencias marcadas hacia el envejecimiento de la población. Para enfrentar estas dificultades económicas era necesario adoptar profundas reformas sistémicas que debían afectar tanto los mecanismos de funcionamiento de la economía como las estructuras institucionales de los países respectivos de manera que dichos cambios favorecieran las modificaciones estructurales que podían desatar los factores de estrangulamiento que frenaban el desarrollo económico. El nuevo modelo de crecimiento debía adoptar un carácter intensivo y basarse en mayores niveles de productividad de los factores y eficiencia productiva, mejoramiento de la calidad y la competitividad de la producción. Todo ello pasaba por la necesidad de producir reformas profundas que sustituyeran el modelo de economía administrada centralmente por un mecanismo económico que permitiera el funcionamiento del mercado, lo cual se contradecía con los intereses políticos de las élites en el poder.

En el plano político comenzó un proceso acelerado de descrédito y deterioro de los sistemas de gobierno de la mayor parte de estos países en los que se habían entronizado grupos de poder que habían envejecido en el ejercicio del mismo al punto de constituir verdaderas gerontocracias²⁸³. Analistas políticos críticos de aquellos años caracterizaron aquel período como el “inmovilismo” en el cual se deterioraban las condiciones de vida de los ciudadanos, se restablecían diversos mecanismos de racionamiento en la distribución de bienes de consumo, mientras que la dirección de los partidos gobernantes respectivos y los gobiernos permanecían al margen de las dificultades de la vida cotidiana. En medio de esa situación se fortalecieron diversos grupos disidentes que habían aparecido en algunos de países durante los años 70's, fuertemente reprimidos por los organismos de seguridad del Estado, pero a diferencia de la época del stalinismo cuando la disidencia era reprimida con la pena de muerte, la visibilidad internacional que tenían estos grupos unido a las intensas gestiones que realizaban las organizaciones de derechos humanos fueron factores que evitaron represiones sangrientas como las ocurridas en períodos anteriores.

Ciertamente, desde el punto de vista político, el proceso de mayor relevancia en esos años fue la crisis polaca de 1980. La crisis polaca erosionó las bases del sistema

²⁸³ A mediados de los años 80's, la mayor parte de los máximos dirigentes políticos de los países socialistas europeos superaba los setenta años de edad.

político comunista porque fue un enfrentamiento abierto entre los obreros agrupados en el sindicato Solidaridad y el gobierno comunista, lo cual desacreditaba a este último como el autotitulado “representante de la clase obrera”. Los sindicatos oficialistas perdieron membresía y tras sucesivas huelgas en los astilleros de Gdansk que se extendieron por todo el país el sindicato Solidaridad se convirtió en ese momento en el factor de aglutinación de toda la oposición polaca al régimen comunista. A pesar de la instauración de la Ley Marcial en 1983 el conflicto político en Polonia continuó durante toda la década hasta que el gobierno del general Wojciech Jaruzelski fue obligado a convocar elecciones en 1989 en las que Solidaridad ganó abrumadoramente y constituyó gobierno por primera vez.

En la década de los años 80's el escenario político había cambiado sustancialmente respecto a otros momentos de crisis vividos por los regímenes comunistas porque, a diferencia del pasado, en la URSS se habían iniciado profundos cambios políticos tras la designación de Mijaíl Gorbachov, como Secretario General del CC del PCUS. La nueva dirección soviética que accede al poder con Gorbachov se decide a producir una reforma que permita al socialismo salir de la bancarrota económica y política y para ello define los tres mecanismos a través de los cuales se llevaría a cabo la reforma: la “perestroika” o reestructuración económica, la “glasnost” o transparencia informativa, y la democratización tanto del Partido Comunista como de la sociedad. No es objetivo de este trabajo analizar el proceso que vivió la URSS en esos años, sobre lo cual se ha escrito mucho y bueno²⁸⁴ sino expresar que en las nuevas condiciones políticas en su propio país, la URSS no estaba dispuesta a ejercer la llamada Doctrina Brezhnev de la soberanía limitada sino por el contrario, estimular procesos de reforma similares en los demás países socialistas, cuyos regímenes adoptaron una posición distante cuando no crítica con los sucesos que se desarrollaban en la URSS.

Los detonantes del estallido popular que se llevó sucesivamente a los gobiernos comunistas en Europa del Este son conocidos. La decisión húngara de abrir sus fronteras occidentales con Austria estimuló a miles de germano-orientales a llegar a Occidente a través de Hungría pasando por Checoslovaquia, tras lo cual se sucedieron manifestaciones populares en varios países de la región a favor de la democracia y en

²⁸⁴ Véase de Poch-de-Feliu, Rafael (2003) *La gran transición. Rusia, 1985-2003*. Editorial Crítica, Barcelona; de Palazuelos, Enrique (1996) *Las economías postcomunistas de Europa del Este*. Abacus Editorial, Madrid.

consecuencia, la caída sucesiva de los regímenes comunistas en la región entre 1989 y 1990²⁸⁵ y la instauración de regímenes democráticos.

En la URSS mientras tanto, el proceso de desintegración total del sistema se aceleró tras del intento fracasado de fuerzas conservadoras dentro de la dirección del Partido Comunista y el gobierno soviéticos de dar un golpe de Estado contra Gorbachov. El fracaso del golpe y la responsabilidad de la mayor parte de la dirección del PCUS en el mismo produjeron la disolución de este partido y finalmente la desmembración de la Unión Soviética.

Todo este panorama político tuvo un severo impacto en la economía cubana. Sin embargo, antes de analizar los efectos de la crisis del socialismo sobre la economía cubana resulta conveniente precisar la posición política del régimen cubano frente a las reformas políticas y económicas en el socialismo.

Fidel Castro ha sido siempre reacio a promover reformas económicas o políticas que comprometan su visión totalitaria del ejercicio del poder. En 1968 apoyó la invasión de los países del Pacto de Varsovia en Checoslovaquia, partiendo del convencimiento que las reformas promovidas entonces por Alexander Dubček terminarían con el modelo socialista totalitario que se ajusta a su concepción del poder. Similares preocupaciones le asaltaban cuando en la URSS se iniciaron las reformas. Prueba de ello es que al mismo tiempo que en este país se iniciaba la llamada “perestroika” que avanzaba en la dirección de modificar sustancialmente el mecanismo económico para permitir la autogestión empresarial y la utilización de mecanismos de mercado, en Cuba se desataba la “Rectificación de Errores y Tendencias Negativas” que iba justamente en la dirección contraria, es decir, en la dirección de la centralización de la economía, la supresión de los mercados libres agropecuario y artesanal que se habían establecido a principios de la década. Sin embargo, la comprometida situación económica de Cuba no permitía sugerir la posibilidad de una ruptura ideológica con la dirección soviética porque a pesar de las diferencias entre ambos gobernantes, la ayuda soviética se mantuvo, en lo esencial durante la segunda mitad de la década de los 80’s aunque en el año 1989 comenzó a declinar, entre otras cosas debido a las dificultades económicas que estaba afrontando la URSS.

La disolución de los regímenes comunistas en los países de Europa Oriental creó una nueva situación geopolítica y geoeconómica en el mundo y muy especialmente en

²⁸⁵ Sólo en Rumania se produjo una revolución cruenta que terminó con el fusilamiento de Nicolae y Elena Ceausescu.

Europa. Los nuevos gobiernos de los países del Este de Europa estaban interesados en insertarse en la economía global orientándose hacia la Unión Europea y en las relaciones políticas internacionales en el sistema atlántico. En las nuevas condiciones perdió todo sentido el mantenimiento de la existencia del CAME y del Tratado de Varsovia y ambas organizaciones fueron disueltas en 1991.

El impacto de la crisis económica y política que conllevó a la desintegración del socialismo sobre Cuba fue devastador debido a su alta dependencia respecto al bloque en general y a la URSS en particular.

En primer lugar, la difícil situación económica de la URSS unido a un complejo panorama político interno en el que se había desatado una lucha abierta entre los diversos grupos de presión política tanto a nivel federal como a nivel de las repúblicas federadas y autónomas, impedía a ese país continuar con una generosa política de subsidios a la economía cubana. En 1990 el gobierno soviético decidió suprimir las reexportaciones de petróleo que, como ya se ha explicado, se habían convertido en una fuente principal de obtención de divisas para el país caribeño y para 1991 se previó la disminución mutua de los contingentes de comercio, así como una reducción del precio del azúcar. En 1991 la URSS anunció que cesaría la ayuda económica hacia la isla y que las relaciones comerciales se limitarían a un comercio mutuamente provechoso (Mesa-Lago, 1994: 147).

En segundo lugar, la disolución del CAME significó el fin del uso del rublo transferible como unidad de cuenta para las transacciones mutuas. Cuba se vio obligada a comerciar usando divisas libremente convertibles y dejó de gozar de los precios preferenciales que se le aseguraban a sus productos en esta organización.

En tercer lugar, los cambios políticos ocurridos en los países de Europa del Este trocaron a estos países de aliados a contradictores del gobierno cubano en los escenarios internacionales, lo cual se conjugó con la falta de interés real en mantener un comercio dinámico con la isla por parte de estos países, como resultado de lo cual se cortaron bruscamente las líneas de intercambio con estos países.

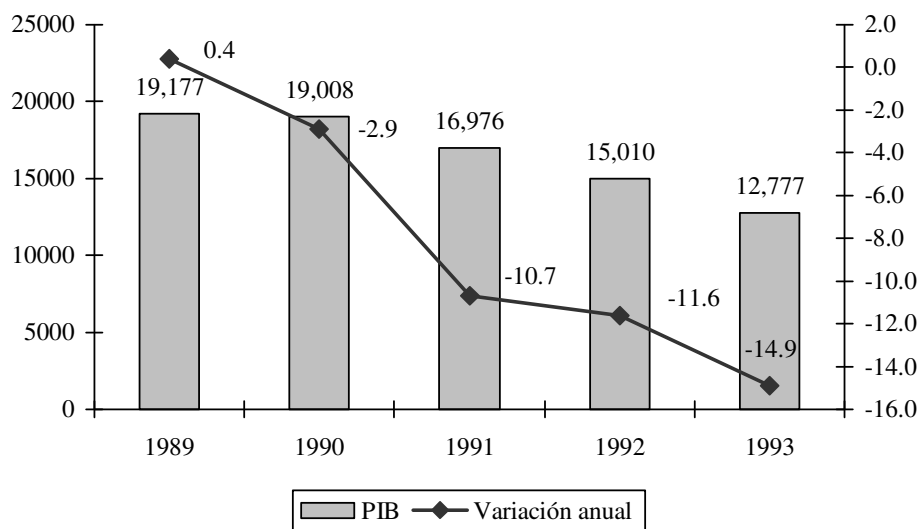
La reducción drástica de los intercambios con el exterior debido a la crisis del socialismo y a la incapacidad de la economía cubana de reorientar rápidamente sus relaciones comerciales con el resto del mundo produjo una contracción de combustibles, maquinarias y materias primas que la economía cubana requería para funcionar normalmente, incluso con los bajos niveles de eficiencia con los que venía funcionando en las décadas precedentes.

En resumen, Cuba, un país altamente dependiente de sus relaciones económicas externas, cuya dependencia se había acentuado en los últimos años, se veía nuevamente des-insertada de la economía mundial. De manera similar al principio de la década de los sesenta cuando la ruptura norteamericana con la isla había provocado una desarticulación respecto a la economía mundial, nuevamente a principios de los noventa se repetía la historia.

4.1.2. La crisis económica en Cuba en la década de los noventa.

Durante el período de 1990 a 1993 se produce la más profunda contracción económica en Cuba de su historia como Estado independiente. El decrecimiento acumulado fue del 34,8%, mientras que en términos promedio anuales lo hizo a -10,1%. La productividad media decreció a un ritmo promedio anual de -11,1%; la inversión bruta interna cayó a un ritmo de -41,4% promedio anual; el consumo privado en -11,9%; las importaciones en -25,6% y las exportaciones en -10,0% promedio anual.²⁸⁶

Gráfico 4.1
PIB y Variación anual del PIB, 1989-93



Fuente: ONE (1996)

Se produjo una parálisis en diversos sectores de la economía, sobre todo aquellos que requerían de suministros externos que, en las nuevas condiciones, debían ser adquiridos en el mercado internacional sin ningún tipo de subsidio. Entre 1989 y 1993,

²⁸⁶ Cálculos del autor con base a ONE (1996) y a CEPAL (1997)

la contracción promedio anual de la agricultura fue -16.7%; en la minería -6.0%; en la industria manufacturera, -10,5%; en la construcción, -26.9%; en los servicios públicos, -12,3%; y el comercio en -13,2%²⁸⁷.

CUADRO 4.1
ÍNDICES DE VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL, 1990-93. (1989= 100)

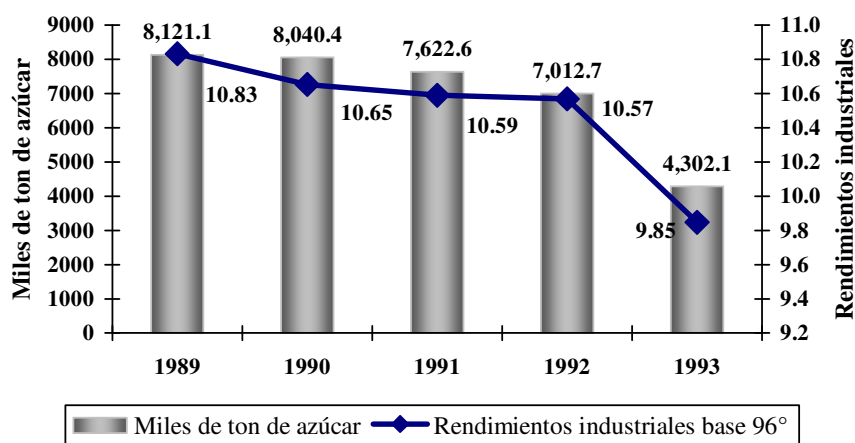
	1990	1991	1992	1993
INDICE GENERAL	92,9	69,9	52,0	38,7
BIENES DE CONSUMO	89,7	74,0	53,8	40,7
Alimentos, bebidas y tabaco	90,5	76,7	57,4	46,2
Manufacturas de consumo	87,7	67,1	44,5	26,8
Bienes domésticos de uso duradero	90,4	51,3	28,3	24,0
Calzado, vestido y confecciones	83,1	62,2	38,1	16,7
Otras manufacturas de consumo	92,0	76,4	55,3	38,4
BIENES DE EQUIPO	87,8	30,2	13,8	10,2
Equipos de transporte	78,6	17,9	6,0	5,6
Maquinarias y otros equipos	100,9	41,1	23,7	17,1
BIENES INTERMEDIOS	94,6	69,8	53,0	39,1
Energía	89,4	69,6	64,2	46,5
Materiales para la construcción	87,9	50,2	25,2	17,9
Extracción y transformación de minerales	88,9	72,9	68,6	64,4

Fuente: ONE (1996: Cuadro VIII.2)

El Cuadro 4.1 muestra la magnitud de la parálisis industrial motivada por la crisis. El índice físico general de la industria muestra que en 1993 la producción industrial representaba sólo un 38,7% del nivel de producción de 1989. Las ramas industriales relacionadas directamente con el nivel de vida de la población tuvieron un desempeño desastroso, como es el caso de las manufacturas de consumo, los bienes domésticos de uso duradero y el calzado, vestido y confecciones. También se vio seriamente afectada la producción de equipos de transporte y maquinarias que en 1993 era escasamente una décima parte de lo que se producía en 1989. La producción de alimentos y la de energía, ambas altamente sensibles para la población era en 1993 menos de la mitad de lo que había sido en 1989.

²⁸⁷ Ibídem.

Gráfico 4.2
Producción Azucarera y rendimientos industriales base 96°,
1989-93



Fuente: CEE (1989) y ONE (1996)

Como puede observarse en el Gráfico 4.2, la principal industria del país, la industria azucarera, sufrió también los efectos de la crisis, expresada en una tendencia decreciente de la producción de crudo. La caída de la producción en 1993 respecto al nivel de producción de 1989 fue del 47,1%. Ello se debió principalmente a la reducción en la cantidad de caña molida, así como a la caída de los rendimientos industriales. La superficie sembrada de caña pasó de 358,1 mil hectáreas en 1989 a 287,7 mil en 1990, 216,9 mil en 1991, 262,2 mil en 1992 y 175,1 mil en 1993. Mientras tanto, la caña molida total pasó de 75,0 millones de toneladas en la zafra 1988-89 a 75,5 millones en la de 1989-90, 72,0 millones en la de 1990-91, 66,4 millones en la de 1991-92 y sólo 43,7 en la de 1992-93 (CEE, 1989 y ONE, 1996). Los rendimientos industriales, cuya tendencia muestra el Gráfico 5.2 en 1993 fueron tan bajos como las épocas menos productivas de la industria azucarera cubana en el siglo XX²⁸⁸.

²⁸⁸ Los años con peores rendimientos industriales base 96° en la producción azucarera fueron 1902, 1903, 1904, 1906, 1933-34, 1936 y 1939-41 en los que este indicador estuvo por debajo de 10,0 (Ver Anexo 9).

CUADRO 4.2
ÍNDICES DE VOLUMEN FÍSICO DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS SELECCIONADOS.
1989=100

	1990	1991	1992	1993
Caña de azúcar	109.1	106.3	88.4	58.3
Patatas	72.0	84.3	93.9	83.5
Boniato	107.2	98.8	105.6	66.9
Malanga	104.0	82.7	67.8	28.5
Arroz	88.3	79.7	66.8	33.0
Maíz	138.2	117.4	124.2	104.9
Frijoles	85.1	83.7	68.8	62.4
Tabaco	89.0	71.7	59.0	47.7
Cacao	92.3	73.1	115.4	69.2
Cítricos	123.0	100.0	95.3	78.1
Ganado Vacuno	94.2	62.5	53.1	45.3
Ganado Porcino	123.4	111.3	57.8	77.3
Aves	125.9	74.1	30.9	24.5
Leche	111.9	88.8	67.3	63.4
Huevos	98.4	105.1	84.1	52.6

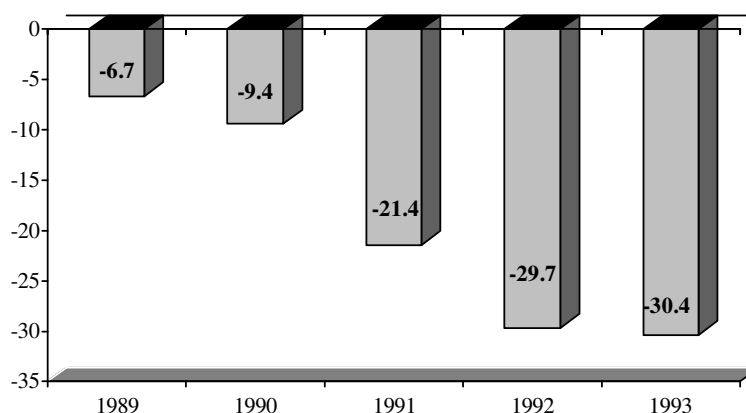
Fuente: Elaboración propia con base a CEE (1989) y ONE (1996)

De acuerdo con el Cuadro 4.2, la producción agrícola se vio seriamente afectada durante la crisis. Los cultivos, cuyos productos constituían los principales rubros exportables del país (caña de azúcar y tabaco) entre 1989 y 1993 habían reducido casi a la mitad su capacidad de producción, mientras los cítricos habían caído en casi un cuarto del nivel de producción de 1989. La reducción de la producción de arroz, leche, huevos, frijoles, ganado vacuno, porcino y aviar constituyó un duro golpe para la alimentación de la población, toda vez que eran productos tradicionales en la dieta de los cubanos.

La contracción del producto se tradujo en la reducción de ingresos del presupuesto del Estado que, a precios de 1981, representó una caída promedio anual del -10,1% entre 1989 y 1993, similar al comportamiento del PIB. Sin embargo, los gastos totales se redujeron sólo en -2,7% promedio anual, con lo cual se disparó el déficit fiscal que creció a un ritmo promedio anual de 32,5% en ese período y llegó a alcanzar el 30,4% del PIB en 1993, el año más grave de la crisis²⁸⁹.

²⁸⁹ Cálculos del autor con base a CEPAL (1998: Cuadros A.7 y A.9)

Gráfico 4.3
Déficit Fiscal como porcentaje del PIB, 1989-1993



Fuente: CEPAL (1997: Cuadro A.8)

Este comportamiento respondió a las prioridades políticas asumidas por la dirección cubana en el sentido de asegurar el cubrimiento de las necesidades sociales básicas y asegurar, mediante subsidios a las empresas irrentables, el mantenimiento formal de altos niveles de empleo.

En ausencia de crédito externo para financiar el déficit fiscal, se escogió la monetización del mismo a través de una política monetaria expansiva, lo cual produjo un crecimiento exagerado de la liquidez monetaria en manos de la población.

CUADRO 4.3
BALANCE DE INGRESOS Y GASTOS MONETARIOS DE LA POBLACIÓN, 1990-93
(millones de pesos)

Años	Ingresos Monetarios de la Población	Egresos Monetarios de la Población	Evolución de la Liquidez	Efectivo en Circulación	Ahorro	Liquidez Acumulada
1990	11,928.2	11,104.4	823.8	239.4	584.4	4,986.3
1991	11,622.1	10,045.5	1,576.6	976.2	600.4	6,562.9
1992	11,538.8	9,740.7	1,798.1	764.0	1,034.1	8,361.1
1993	11,449.8	8,767.3	2,682.5	473.5	2,209.0	11,043.3

Fuente: ONE (1996: 97 y 98)

En el Cuadro 4.3 puede observarse que la contracción de los egresos monetarios fue mucho mayor a la contracción de los ingresos, generando un incremento sostenido de la liquidez en manos de la población que, para 1993 equivalía

al 73,2% del PIB de ese año a precios corrientes. Como consecuencia de la severa reducción de la producción de bienes y servicios, disminuyó ostensiblemente la oferta de los mismos en el mercado doméstico. Pero, debido a que los salarios se seguían pagando, existía una capacidad adquisitiva excesiva frente a la disponibilidad de bienes y servicios en el mercado, lo cual se explica la elevación de la liquidez acumulada.

En una economía de mercado normal, una situación como ésta, se traduciría en un incremento acelerado del nivel de precios. El aumento de precios constituiría el mecanismo corrector del desequilibrio. Sin embargo, en una economía administrada centralmente como la cubana en la que los precios son fijados por el Estado, el resultado del desbalance entre la demanda y la oferta no fue la inflación de precios sino la escasez generalizada de bienes. Como quiera que no hubiera decreto alguno que estableciera un mayor nivel de precios, oficialmente no se desató una estampida inflacionaria. Sin embargo, ésta sí se desató en la vida cotidiana de los ciudadanos debido a que la escasez generalizada favoreció el desarrollo de un poderoso mercado subterráneo²⁹⁰ en el que los precios de los bienes multiplicaba varias veces los del mercado estatal²⁹¹.

El exceso de circulante en la economía produjo un incremento significativo del valor del dólar en el mercado subterráneo. Como ya se ha afirmado antes, junto al control de cambios en el país y el establecimiento de una tasa de cambio oficial fija, se estableció la prohibición de la tenencia de divisas en manos de la población. La aparición posterior de un mercado especial para el turismo internacional, y los técnicos y diplomáticos extranjeros residentes en la isla en el que se vendían artículos de todo tipo en dólares condujo a la aparición de un cada vez más potente mercado de divisas en el que el tipo de cambio de mercado se desviaba del oficial en la medida en que el mercado estatal sufría de mayor escasez, debido a que con la moneda norteamericana era posible obtener bienes que no era posible adquirir con la moneda nacional.

²⁹⁰ La existencia de un mercado subterráneo en la economía cubana ha sido algo consustancial a la existencia misma de la economía administrada centralmente. En sus formas más benévolas se expresaba a través de una tendencia al trueque mercantil entre las familias cuando recibían cantidades superiores a las que necesitaban de ciertos productos y menos de otros. Los excedentes de unas familias en ciertos productos se intercambiaban por los déficit de otras en ese mismo producto, mediante el dinero u otros productos.

²⁹¹ CEPAL (1997) estimó en 15 veces el incremento de precios en el mercado paralelo entre 1989 y 1993, mientras que en 1994 se produjo una contracción del 52% de este último nivel. De igual forma, cita un estudio del Instituto Nacional de Investigaciones Económicas (INIE) sobre los mercados de la ciudad de La Habana que indicaba que los precios se habían multiplicado por 25 en la economía sumergida (CEPAL, 1997: 126)

Así, de acuerdo con cálculos extraoficiales, el dólar tenía un valor aproximado promedio de tres pesos en 1987-88, 5 pesos en 1989, 7 pesos en 1990, 20 pesos en 1991, 35 pesos en 1992 y 78 pesos en 1993.²⁹²

En términos generales, los precios del mercado subterráneo o informal siguieron una tendencia similar a la de los tipos de cambio del peso frente al dólar en el mismo mercado. Ello se explica porque la gran mayoría de los bienes que se comercializaban en dicho mercado se obtenían del mercado en divisas que funcionaba sólo para extranjeros. La gran escasez de bienes en el mercado doméstico, unido al alto factor de riesgo que significaba traficar con una moneda, cuya simple tenencia era un delito fueron factores explicativos del alto nivel de apreciación de la misma.

Al carecer de cifras de inflación, medida como índice de precios de la canasta de bienes, la CEPAL utilizó como estimadores el deflactor del PIB, así como un índice de precios construido artificialmente que reflejaba el comportamiento de los precios de los productos en el mercado informal. El Cuadro 5.4 muestra los resultados de esos cálculos.

CUADRO 4.4
DEFLACTOR IMPLÍCITO DEL PIB E ÍNDICE DE PRECIOS DEL MERCADO INFORMAL,
1990-93.

	1990	1991	1992	1993
Deflactor Implícito del PIB	5,2	-7,8	1,1	18,9
Índice de Precios del Mercado Informal (variación anual)	2,1	157,9	93,6	204,6
Índice de Precios del Mercado Informal (1989= 100)	102,1	263,4	509,9	1.552,6

Fuente: CEPAL (1997: Cuadro III.11) y CEPAL (1999: Cuadro 1)

El Cuadro 4.4 ilustra claramente la espiral inflacionaria que afectó los precios de los productos que se comercializaban en la red del mercado informal, la mayor parte de los cuales eran de primera necesidad.

La principal dificultad que tiene la estimación de la tasa de inflación en el caso cubano es la segmentación del mercado que durante esos años existía de facto y que posteriormente oficializó la dualidad monetaria. Por esa razón, este autor no considera adecuado medir la inflación por el índice de precios del mercado estatal regulado, que tiene una escasa variación, pero cada vez menos impacto en el costo real de la vida de los cubanos, como tampoco resultaría adecuado medirlo por el comportamiento del

²⁹² Ante la inexistencia de publicaciones oficiales, el valor promedio se ha establecido a partir de la experiencia personal del autor y las cifras publicadas en el estudio de la CEPAL (1999)

mercado informal que no incluye una serie de bienes y servicios que la población obtiene en el mercado estatal.

Por esta razón, aquí se ha preferido suplir la falta de información acerca del índice de precios del consumo (IPC), que es la medida típica de inflación en cualquier economía con una estimación, usando como medidor la tasa de variación anual del deflactor usado por la estadística oficial cubana para convertir el consumo de la población de precios corrientes a precios constantes de 1981.

CUADRO 4.5
VARIACIÓN ANUAL DEL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO, 1990-93.

	1990	1991	1992	1993
Consumo de los Hogares	2.4	1.5	14.8	15.9
Consumo Total de la Población	2.0	0.8	10.9	12.2

Fuente: Cálculos del autor con base a ONE (1996)

El Cuadro 4.5 muestra el crecimiento anual del deflactor del consumo de los hogares y del consumo total de la población (que incluye el consumo de los hogares más los servicios gubernamentales que se prestan de manera directa a la población) y se considera dicho deflactor como un indicador más aproximado del nivel real de inflación considerando el consumo total que incluye los servicios sociales. Las cifras del Cuadro 5.3 están lejos de los niveles de hiperinflación que se muestran en el índice de precios del mercado informal, pero indican que en los años 1992 y 1993, los más duros de la crisis, el nivel de precios de los bienes y servicios que afectan directamente al consumo de la población subieron significativamente. Por otra parte, si se tiene en cuenta la variación acumulada del nivel de precios, se puede observar que en el caso del consumo de los hogares el incremento acumulado fue del 34,6% mientras en el caso del consumo total de la población fue de 25,9%. Si se tiene en cuenta que los salarios se mantuvieron fijos durante el período y que de acuerdo con el Cuadro 5.4 los ingresos monetarios de la población disminuyeron en dicho período, resulta evidente el deterioro del poder adquisitivo de la población durante los años más duros de la crisis.

Finalmente, la crisis de la economía cubana cuyo factor de aceleración fue la pérdida del soporte económico que representaban unas relaciones privilegiadas con la URSS y los demás países socialistas miembros del CAME, repercutió en la forma de un círculo vicioso, en la des-inserción del país en las relaciones económicas internacionales, lo cual afectó gravemente su capacidad de reproducción.

CUADRO 4.6
BALANCE DE PAGOS INTERNACIONALES, 1990-93. (Millones de pesos)

	1989	1990	1991	1992	1993
Cuenta Corriente	-3.001,0	-2.545,0	-1.454,0	-420,0	-371,6
Balance Comercial	-2.732,0	-2.002,0	-1.254,0	-536,0	-847,4
Exportaciones	5.392,0	5.415,0	2.980,0	1.779,0	1.136,6
Importaciones	8.124,0	7.417,0	4.234,0	2.315,0	-1.984,0
Balanza de Servicios	117,0	-74,0	116,0	320,0	476,7
Rentas	-338,0	-456,0	-334,0	-248,0	-263,8
Transferencias	-48,0	-13,0	18,0	43,0	262,9
Cuenta de Capital y Financiera	4.122,0	2.621,0	1.421,0	419,0	356,1
Variación de Reservas	1.121,0	76,0	-33,0	-1,0	-15,5

Fuente: CEPAL (1997: Cuadro A.15) y ONE (1996)

Como puede observarse en el Cuadro 4.6 entre 1989 y 1993 se produjo un deterioro acelerado de la situación internacional del país. El déficit en Cuenta Corriente no se contrajo debido a un mejoramiento de la capacidad competitiva sino a la contracción de la Balanza Comercial de Bienes, motivada por la reducción violenta tanto de las exportaciones como de las importaciones. En 1989 cuando aun se mantenían ciertas condiciones de apoyo financiero por parte de la URSS puede observarse que la Cuenta de Capital y Financiera compensaba con creces el déficit en Cuenta Corriente²⁹³. Posteriormente, se redujo significativamente el saldo de la Cuenta de Capital y Financiera debido a la incapacidad de la economía cubana de generar financiamiento externo a través de transferencias de ahorro, por tanto, todo lo que el país pudo obtener del resto del mundo era aproximadamente lo que podía ofrecerle a éste. Eso explica los niveles cercanos a cero del balance global que significa la variación neta de reservas que, dicho sea de paso, fue negativa en los años de la crisis.

La crisis económica reveló serios problemas estructurales en la economía, los cuales habían sido compensados con una sostenida corriente de recursos financieros en forma de ayuda económica con un fuerte componente político. La interrupción de dicha corriente puso en evidencia la incapacidad de la economía cubana de asegurar su desarrollo económico en condiciones distintas a la asistencia económica externa.

²⁹³ Téngase en cuenta que la Balanza de Pagos Internacionales no está denominada en dólares sino en pesos con lo cual, seguramente se han tenido en cuenta transacciones realizadas en divisas libremente convertibles y, al menos en 1989 algunas en rublos transferibles (Nota del Autor).

4.2. Crisis económica, instituciones e inserción internacional.

Ante los imperativos de la crisis, el gobierno cubano se vio en la obligación de adoptar una serie de medidas de urgencia que, en términos generales, perseguían tres objetivos esenciales: a) evitar el colapso económico del país y las consecuencias político-sociales de dicho colapso; b) recuperar el crecimiento económico en un nuevo contexto de relaciones internacionales caracterizadas no por la asistencia y la cooperación sino por las condiciones del mercado mundial; c) recuperar el equilibrio macroeconómico, mediante la reducción del déficit presupuestal y de la masa de dinero en circulación, entre otras medidas; y d) mantener, en esencia, el sistema socialista de relaciones de producción y, sobre todo, conservar el sistema político.²⁹⁴

Las medidas adoptadas por la dirección cubana entre 1992 y 1996 significaron, en su momento, un cambio institucional importante, en el sentido de que no sólo abarcaron la esfera de la organización institucional de la economía sino que produjeron cambios en la orientación de la política económica y finalmente tuvieron un impacto considerable en la inserción económica internacional porque han afectado la estructura económica del país, las relaciones comerciales externas, la inversión extranjera directa, el sistema monetario y financiero. Su debilidad fundamental ha sido el carácter de emergencia con el que fueron adoptadas, sin que hicieran parte de una reforma económica coherente orientada a solucionar las distorsiones y desproporciones generadas por el modelo de economía administrada centralmente que ha predominado en el país desde la instauración del socialismo como sistema político y económico.

4.2.1. Reformas constitucionales y reorganización de la administración central del Estado.

En julio de 1992, el XI Período de Sesiones de la Asamblea Nacional del Poder Popular en su III Legislatura aprobó una reforma sustancial a la Constitución de 1976²⁹⁵. Entre las modificaciones introducidas, relacionadas con aspectos económicos,

²⁹⁴ De Miranda (2000)

²⁹⁵ Algunos autores consideran que debido a la magnitud de los cambios debe hablarse de una Constitución de 1992. No obstante, oficialmente, la Constitución vigente en Cuba es la Constitución de 1976 con modificaciones en 1992 y 2002. La reforma constitucional de 1992 significó la supresión de cualquier mención a la Unión Soviética o la comunidad socialista mundial, las cuales eran realidades geopolíticas ya inexistentes; le añadió un carácter “martiano”, además de “marxista-leninista” al Partido Comunista de Cuba; reconoció expresamente la libertad religiosa y la igualdad de cultos y religiones ante la ley; y sustituyó en el Preámbulo una mención a “las ideas victoriosas del marxismo-leninismo” por una referencia a la inspiración en el “ideario de José Martí y las ideas de Marx, Engels y Lenin”. En lo relacionado con los órganos de poder, estableció la elección directa de los diputados a la Asamblea

vale la pena mencionar la nueva redacción del Artículo 15 que define expresamente los tipos de bienes que se reservan como propiedad estatal, a saber, las tierras que no pertenecen a agricultores pequeños o a cooperativas, el subsuelo, las minas, los recursos naturales vivos y no vivos dentro de la zona económica marítima del país, los centrales azucareros, las fábricas, los medios fundamentales de transporte, los bancos, los centros sociales, científicos, culturales y deportivos. Define que estos bienes no pueden ser transferidos a personas naturales o jurídicas, salvo casos excepcionales que defina el Consejo de Ministros y que se considere que favorece al desarrollo de la economía. Ello deja claramente el espacio abierto para una futura posible privatización.

Por otra parte, el Artículo 23 reconoce la propiedad de las empresas mixtas, sociedades y asociaciones económicas constituidas con capital cubano y extranjero conforme a la ley.

Posteriormente, en abril de 1994, el Consejo de Estado promulgó su Decreto Ley # 147 acerca de la reorganización de los Organismos de la Administración Central del Estado. Mediante este acto legislativo se produjo la desaparición de once organismos centrales del Estado, los cuales se incorporaban como divisiones específicas de algunos otros, así como la transformación de otros organismos. En términos generales, desaparecieron los Comités Estatales, una denominación propia de los países socialistas del CAME, transformándose algunos en ministerios y otros simplemente desaparecieron.

Las principales modificaciones en la estructura de la administración del Estado fueron las siguientes:

- a) La Junta Central de Planificación pasó a denominarse Ministerio de Economía y Planificación, al cual se adscribieron, además, las funciones del Comité Estatal de Estadísticas (transformado en Oficina Nacional de Estadísticas), del Comité Estatal de Normalización (transformado en Oficina Nacional de Normalización), la Oficina Nacional de Diseño Industrial, del desaparecido Comité Estatal de Abastecimiento Técnico Material (con excepción de las actividades relacionadas con el comercio exterior y de la circulación de productos), así como algunas funciones de la desaparecida Comisión Nacional de Energía.

Nacional del Poder Popular que, de acuerdo con la Constitución de 1976 eran elegidos por las Asambleas Municipales.

- b) El Comité Estatal de Colaboración Económica se extinguió y se creó, en su lugar, el Ministerio para la Inversión Extranjera y la Colaboración Económica.
- c) Se extinguieron los Comités Estatales de Finanzas y de Precios y se creó un nuevo Ministerio de Finanzas y Precios.
- d) Se extinguió la Comisión Nacional del Sistema de Dirección y Planificación de la Economía y sus funciones se distribuyeron en el Ministerio de Economía y Planificación, el Ministerio de Finanzas y Precios y la Secretaría del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros.
- e) El Comité Estatal de Trabajo y Seguridad Social pasó a denominarse Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. A este nuevo ministerio se adscribe, también, la Comisión Nacional de Prevención y Atención Social.
- f) La Academia de Ciencias de Cuba en lo relacionado con sus funciones de administración y fomento de la actividad científica pasó a denominarse Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente. Posteriormente, se reorganizó la Academia de Ciencias de Cuba con un formato esencialmente académico organizada por ramas de la ciencia, pero sin que resulte un organismo administrativo rector de la actividad científica. Al nuevo Ministerio adscribieron, también, a la Comisión de Energía Atómica de Cuba, la Secretaría Ejecutiva de Asuntos Nucleares, la extinguida Comisión Nacional de Protección del Medio Ambiente y del Uso Racional de los Recursos Naturales, así como la Comisión Rectora del Gran Parque Nacional Sierra Maestra.
- g) Se extinguió el Instituto Nacional de Turismo y se creó, en su lugar un Ministerio de Turismo.
- h) Se extinguió el Instituto Cubano de Investigaciones y Orientación de la Demanda Interna y sus atribuciones y funciones se distribuyeron entre el Instituto Nacional de Investigaciones Económicas, perteneciente al Ministerio de Economía y Planificación, y el Instituto de Investigaciones Financieras, perteneciente al Ministerio de Finanzas y Precios.
- i) Se extinguió el Instituto Nacional de Sistemas Automatizados y Técnicas de Computación, y sus funciones fueron transferidas al Ministerio de la Industria Sideromecánica, que pasaría a denominarse Ministerio de la Industria Sideromecánica y Electrónica.

- j) El Instituto Nacional de la Vivienda se extinguió como organismo central del Estado y con ese nombre pasó a formar parte del Ministerio de la Construcción.

Los demás organismos conservaron su denominación y funciones principales. En la actualidad, la administración central del Estado está conformada por 27 ministerios, y 4 Institutos centrales, además del Banco Central de Cuba. Los Ministerios son: Azúcar; Agricultura; Auditoría y Control; Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente; Comercio Exterior; Comercio Interior; Informática y Comunicaciones; Construcción; Cultura; Economía y Planificación; Educación; Educación Superior; Finanzas y Precios; Fuerzas Armadas Revolucionarias; Industria Alimenticia; Industria Básica; Industria Ligera; Industria Pesquera; Industria Sidero-Mecánica y Electrónica; Interior; Justicia; Relaciones Exteriores; Salud Pública; Trabajo y Seguridad Social; Transporte; Turismo; e Inversión Extranjera y Colaboración Económica. Los cuatro Institutos²⁹⁶ que han mantenido su existencia son: Instituto de Aeronáutica Civil de Cuba, Instituto Nacional de Deportes, Educación Física y Recreación, y el Instituto Cubano de Radio y Televisión.

A pesar de la considerable reducción en la cantidad de organismos centrales, la administración del Estado cubano ha seguido padeciendo de un gigantismo exagerado teniendo en cuenta las magnitudes del país en términos de población, dimensión de su economía, etc.

En materia de reorganización institucional, uno de los actos legislativos de mayor significación fueron el Decreto Ley # 172 que establecía la creación del Banco Central de Cuba, con las funciones típicas de la banca central y el Decreto Ley #173 sobre los bancos e instituciones financieras no bancarias. Con estos decretos leyes se reformó totalmente el sistema bancario y financiero del país. Las características del nuevo sistema y de su impacto sobre las condiciones de la inserción internacional del país se analizarán con más profundidad en el epígrafe correspondiente.

En 2002 se produjo una nueva enmienda a la Constitución cubana en la que la modificación más sobresaliente resultó la consignación en el Artículo 3 del carácter irrevocable del socialismo como sistema político y social y la declaración de que Cuba “no volverá jamás al capitalismo”, todo ello acompañando la formulación que ya se había establecido en la modificación de 1992 en el sentido de que “todos los ciudadanos

²⁹⁶ El Decreto Ley 245 del 20 de abril de 2007 cesó en al Instituto Nacional de Recursos Hidráulicos como organismo central del Estado y lo convirtió en una dependencia del Ministerio de la Construcción.

tienen el derecho a combatir por todos los medios, incluyendo la lucha armada, cuando no fuera posible otro recurso, contra cualquiera que intente derribar el orden político, social y político...” que establecía la constitución. Esta modificación constitucional fue la respuesta del establecimiento político ante un proyecto de ley, el llamado Proyecto Varela, promovido por varios grupos de disidentes y que recogió más de 14,000 firmas entre la población para solicitar su consideración por la Asamblea Nacional del Poder Popular²⁹⁷, y en el que se hacían cuatro propuestas concretas: 1) reconocimiento legal de los derechos a la libre expresión y libre asociación, 2) amnistía a prisioneros políticos y de conciencia, 3) el derecho de los cubanos a formar empresas, 4) adopción de una nueva ley electoral (Bernal, 2003: 236-239) y que jamás ha sido considerado por el parlamento cubano a pesar de lo establecido en la constitución.

El análisis de estas últimas modificaciones excede los campos de la ciencia económica, sin embargo, por su importancia política sugiere la necesidad de una reflexión, sobre todo porque la referencia a la irrevocabilidad del sistema político vigente sugiere la inamovilidad de un sistema de relaciones sociales de producción, cuyas debilidades ha demostrado la experiencia histórica.

Más allá de la retórica explícita, tales preceptos resultan poco prácticos debido a que es claro que ningún régimen político o económico es irrevocable o inamovible. Resulta contradictorio que un planteamiento de tal naturaleza provenga de un régimen que postula el materialismo dialéctico e histórico como fundamento ideológico de Estado. Pero más allá de esta contradicción, la conclusión práctica que debe extraerse es que al establecerse la irrevocabilidad del sistema político actual como precepto constitucional, se condena a la desaparición a todo el cuerpo constitucional si se producen cambios políticos en el país, con el peligro de que la necesidad de reformar el sistema político lleve a los legisladores del futuro a la negación de una serie de derechos sociales que hoy están inscritos, como tales, en dicha ley fundamental.

Por otra parte, desde los años de la crisis se observa una cierta tendencia a la des-institucionalización del sistema, tal y como se concebía en los años de inserción en el llamado sistema socialista mundial. Este fenómeno podría caracterizarse, en esencia, por un reforzamiento del rol del líder máximo del país en el proceso de toma de decisiones a costa del rol de los órganos colegiados que están investidos de ciertos poderes por la Constitución.

²⁹⁷ La constitución cubana, en su artículo 88 otorga a los ciudadanos la iniciativa legislativa siempre que esté avalada por la firma de más de 10.000 electores.

En los años de la crisis se ha reforzado el papel del Equipo de Coordinación y Apoyo del Comandante en Jefe, integrado en gran medida por cuadros provenientes de la dirección de la Unión de Jóvenes Comunistas (UJC), como mecanismo de control paralelo al aparato del Partido Comunista y al Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros. En la práctica, los miembros de este Equipo distribuidos en áreas similares a las diversas ramas del gobierno despachaban con los ministros del gobierno y se han convertido en intermediarios entre éstos y el jefe del gobierno²⁹⁸. El reforzamiento de este equipo se vio favorecido por la eliminación del Secretariado del Comité Central en la estructura del Partido Comunista durante el IV Congreso efectuado en octubre de 1991²⁹⁹, así como por la virtual desaparición de las vicepresidencias del Consejo de Ministros encargadas de ministerios afines y su conversión en simples estructuras jerárquicas dentro del gobierno³⁰⁰.

El trabajo del Partido Comunista también se ha visto afectado por las tendencias des-institucionalizadoras. Los Estatutos del Partido establecen que los Congresos son el máximo órgano de dirección del Partido y son los encargados de adoptar el rumbo estratégico del Partido que, en la práctica, significa definir el rumbo estratégico del país toda vez que es el partido único y gobernante, de acuerdo a la Constitución del país y debe reunirse con una periodicidad quinquenal. En realidad, esta periodicidad no se ha cumplido. El Primer Congreso se celebró en 1975, el Segundo en 1980, el Tercero se efectuó en dos sesiones diferidas en 1986, el Cuarto en 1991 y el Quinto en 1997. El Sexto aun no se ha celebrado a pesar de que fue convocado en 2002. Es decir que en el momento en el que debería apelarse a la inteligencia colectiva de los miembros de un partido experimentado y bien organizado para plantearse una nueva estrategia de desarrollo para el país se ha preferido continuar con el estilo de solucionar los problemas inminentes que aseguran la supervivencia del sistema sin plantearse realmente su viabilidad en el largo plazo, la cual no se logra por decreto.

²⁹⁸ Esta situación puede haber cambiado ligeramente en los tiempos recientes en los que se ha producido una transferencia provisional del poder de Fidel Castro a Raúl Castro desde julio de 2006.

²⁹⁹ El Secretariado del Comité Central, como órgano ejecutivo del Partido Comunista, además de las tareas relacionadas con la labor organizativa e ideológica del mismo, ejercía cierta actividad de control sobre los organismos del Estado en las diversas esferas. Este órgano ha sido restablecido en la estructura de la dirección del Partido Comunista de Cuba en el VI Pleno del Comité Central efectuado en La Habana el 1 de julio de 2006.

³⁰⁰ Desde que se creó el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros en 1972 se estableció una estructura según la cual cada viceprimer ministro (denominados vicepresidentes del Consejo de Ministros después de 1976) atendía a varios ministerios relativamente afines. Sin embargo, en los últimos años esa estructura ha ido desapareciendo en la práctica y los vicepresidentes del Consejo de Ministros son más una posición jerárquica que un eslabón efectivo en la pirámide organizativa del gobierno.

Adicionalmente, el Comité Central que, en tiempos del Primero y Segundo Congresos sesionaba usualmente cada seis meses o incluso más frecuentemente, ha celebrado escasas sesiones plenarias en los últimos diez años³⁰¹, y como órgano de dirección del Partido entre cada congreso ejerce escasamente su función de supervisión de la labor del Buró Político y del Secretariado.

En realidad, el papel del Partido Comunista en la sociedad cubana se ha debilitado ostensiblemente en los últimos años. El formalismo abunda en la labor cotidiana de sus núcleos de base y la militancia funciona más como correa transmisora de las estructuras de poder que como un poder en sí mismo. Como en el caso de todos los partidos comunistas en el poder en los países socialistas, la democracia interna dentro del partido cede ante un tipo de organización vertical en el que los grupos de poder se imponen sobre los órganos que supuestamente son encargados de elegirles. El proceso de elección misma dista de ser democrático porque los órganos de dirección son “elegidos” con listas únicas y candidaturas cerradas³⁰² preparadas por el núcleo central del poder. Los órganos deliberativos se han convertido en realidad en entidades de ratificación, con escaso debate, de las decisiones adoptadas por los órganos ejecutivos.

De igual forma, la Asamblea Nacional del Poder Popular cumple cada vez menos su papel como un parlamento real en el que se debatan profundamente los actos legislativos. Su convocatoria se sigue haciendo dos veces en el año, pero la duración de las sesiones es cada vez menor y su papel se limita escasamente a escuchar los informes económicos que cada vez son más escuetos y escasos de información, así como para aprobar alguna que otra ley que antes ha preparado el gobierno con la participación de la comisión permanente respectiva de la Asamblea. En las primeras legislaturas era sistemático que en cada sesión se revisaran y ratificaran los Decretos Leyes que promulgaba el Consejo de Estado o los Decretos adoptados por el Consejo de Ministros entre cada sesión de la Asamblea³⁰³, pero en la actualidad no se registra este trámite en la información disponible sobre las sesiones. De acuerdo con el Artículo 75, inciso II de la Constitución cubana, la Asamblea Nacional tiene entre sus atribuciones la de designar, a propuesta del Presidente del Consejo de Estado (Jefe de Estado y de

³⁰¹ Salvo que se hayan producido reuniones secretas, no aparecen referencias a sesiones plenarias del Comité Central del Partido Comunista de Cuba desde el V Pleno efectuado el 1 de julio de 2006.

³⁰² Las candidaturas cerradas típicas de los países comunistas se caracterizan por un número de candidatos igual al de cargos a elegir, por lo que, en esencia, ninguno de los candidatos en una lista única deje de ser elegido.

³⁰³ En realidad no existe registro alguno de algún Decreto Ley o Decreto que no hubiera sido ratificado por la Asamblea.

Gobierno), al Primer Vicepresidente, los Vicepresidentes y demás miembros del Consejo de Ministros. Sin embargo, desde la III Legislatura elegida en julio de 1987, la Asamblea Nacional no ha hecho valer esta atribución y sólo ha elegido al Consejo de Estado, mientras el Consejo de Ministros no ha sido formado para cada período legislativo sino que sus miembros han sido automáticamente ratificados sin que medie para ello acto legislativo alguno y cuando algún cambio se decide en su composición, éste se formaliza sólo como un acuerdo del Consejo de Estado. Por otra parte, a pesar de que la Constitución es taxativa en cuanto a la conformación numérica del Consejo de Estado, como máximo órgano de poder del Estado entre cada sesión de la Asamblea, cuando se han producido vacantes por fallecimiento o incluso por destituciones, éstas no han sido cubiertas en las sesiones siguientes sino que sólo se ha esperado a la conformación de un nuevo Consejo como resultado de una nueva Legislatura. Esta situación de interinidad des-institucionalizadora también ha afectado al Consejo de Ministros que en la actualidad tiene dos ministerios vacantes³⁰⁴.

Pero quizá la máxima expresión reciente de un estado de des-institucionalización de las estructuras de poder en el país ha sido la Proclama con la cual se anunció el traspaso de funciones en la más alta dirección del país, debido a la enfermedad de Fidel Castro. Una decisión de esta naturaleza debió ser un Acuerdo del Consejo de Estado que, en principio debería ser ratificado por la Asamblea Nacional del Poder Popular que es el órgano que, constitucionalmente, tiene la atribución de elegir al Presidente del Consejo de Estado y del Consejo de Ministros. De igual manera, la elección del Primer Secretario del Partido Comunista es una prerrogativa del Comité Central de acuerdo con los Estatutos y la elección de un Primer Secretario en funciones debería ser decidida en un Pleno del Comité Central.

Sin embargo, el 31 de julio de 2006 el pueblo cubano y el mundo se enteraron por una “Proclama del Comandante en Jefe al Pueblo de Cuba” del traspaso de funciones por una delegación personal de éstas directamente por el propio Fidel Castro. En su proclama, Fidel Castro delega en su hermano Raúl las funciones de Primer Secretario del Comité Central del Partido Comunista de Cuba, de Comandante en Jefe de las Fuerzas Armadas y de Presidente del Consejo de Estado y del Consejo de Ministros. En realidad, de acuerdo con el Artículo 94 de la Constitución cubana, “en

³⁰⁴ En la actualidad permanecen vacantes las posiciones titulares de los ministerios de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente desde octubre de 2004 y de Agricultura desde septiembre de 2005 debido al fallecimiento de sus titulares Rosa Elena Simeón y Alfredo Jordán Morales, respectivamente.

caso de ausencia, enfermedad o muerte del Presidente del Consejo de Estado lo sustituye el Primer Vicepresidente” y como la presidencia del Consejo de Estado implica también la jefatura del Gobierno y la comandancia suprema de las Fuerzas Armadas, al asumir la primera de estas funciones determina las dos últimas. Es decir, una Proclama del Comandante en Jefe no es el mecanismo constitucional para decidir la sustitución provisional de las funciones supremas del Estado y al hacerlo se ha vulnerado abiertamente la constitución del país.

Adicionalmente, en la Proclama se especifica que otra serie de tareas que eran atendidas directamente por el propio Fidel Castro se reparten entre diversos funcionarios, es decir, no se delegan a Raúl Castro junto a las máximas responsabilidades del país. Las funciones como impulsor principal del programa nacional e internacional de Salud Pública, las transfirió al Ministro del ramo, José Ramón Balaguer, quien también es miembro de Buró Político; las de impulsor principal del programa nacional e internacional en Educación, las traslada a José Ramón Machado Ventura y Esteban Lazo, ambos vicepresidentes del Consejo de Estado y miembros del Buró Político y del Secretariado del CC del PCC; las de impulsor principal del programa de la Revolución Energética en Carlos Lage Dávila, vicepresidente del Consejo de Estado y secretario del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros y también miembro del Buró Político. Así mismo, estipula que la gestión de fondos para los programas en Educación, Salud y Energía deberá seguir siendo gestionados por una comisión integrada por Carlos Lage y por el Presidente del Banco Central de Cuba, Francisco Soberón y el ministro de Relaciones Exteriores Felipe Pérez Roque. Resulta significativo que la gestión de estos programas se haga por canales diferentes a los establecidos institucionalmente, quizá con la excepción del caso del programa de Salud del que se responsabiliza al propio Ministro. Sería de esperar que los programas relativos a la educación al menos fueran compartidos por los ministros de Educación y Educación Superior y no asignados a dos dirigentes del Partido y que el programa energético fuera responsabilidad de la titular de Industria Básica y que la gestión de fondos para el soporte de estos programas no debería ser una responsabilidad que involucrara al presidente del Banco Central y al ministro de Exteriores sino que fuera responsabilidad del titular de Finanzas (Hacienda) quizá junto al de Economía y Planificación. Evidentemente, al entregar estas actividades a los funcionarios antes mencionados se le ha establecido un determinado nivel de prioridad a las mismas pero al mismo tiempo ha demostrado el escaso campo de acción de los titulares de los

ministerios que deberían estar encargados de esas tareas y no lo están. De esta forma, se reitera una práctica común en el gobierno cubano desde los primeros años que siguieron al triunfo de la Revolución y es encargar determinadas tareas de relieve a personas que hacen parte del centro de poder en lugar de establecer los canales institucionales para que aquellas se realicen a través de las instituciones pertinentes.

4.2.2. Apertura económica hacia el exterior.

La crisis económica llevó a la adopción de una serie de medidas tendientes a una mayor apertura de Cuba hacia el exterior. Con independencia de que este tema será analizado en profundidad en el epígrafe correspondiente, es necesario mencionar los cambios institucionales dirigidos, esencialmente, a estimular la importación de ahorro externo ante la escasez de éste en la economía doméstica.

En este sentido, destacan fundamentalmente: 1) el Decreto Ley # 140 del Consejo de Estado despenalizando la tenencia y el uso de divisas libremente convertibles por parte de la población cubana del 13 de agosto de 1993, 2) la adopción de la Ley # 76 de Minas del 21 de diciembre de 1994, 3) la adopción, por parte de la Asamblea Nacional, de la Ley # 77 de Inversión Extranjera del 5 de septiembre de 1995, y 4) el Decreto Ley # 165 del Consejo de Estado sobre Zonas Francas y Parques Industriales del 3 de junio de 1996.

La despenalización de la tenencia de divisas libremente convertibles por parte de la población fue acompañada de otras medidas relacionadas tales como la posibilidad de abrir cuentas bancarias dentro del país denominadas en dichas divisas, usar las mismas en la compra de bienes y servicios que se ofrecían hasta ese momento sólo para diplomáticos, turistas y residentes extranjeros, cambiarlas por la moneda nacional a un tipo de cambio “preferencial” en las recién creadas casas de cambio (CADECA, S.A.). Como quiera que del mercado doméstico había desaparecido, prácticamente, la oferta de una gran cantidad de bienes de los que sólo había existencias en las tiendas en divisas que comenzaron a habilitarse a partir de la medida, unidas a las que ya existían en toda la cadena de hoteles y establecimientos turísticos, la despenalización de la tenencia y uso de divisas facilitaría el incremento de las remesas internacionales provenientes de la comunidad cubana residente en el exterior para ayudar a sus familias a sobrevivir las duras condiciones impuestas por la crisis económica. De esta forma, se producía una apertura que facilitaba una transferencia de ahorro desde el exterior que serviría para

compensar el abultado déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos internacionales del país.

La Ley 76 de Minas, entre otras cuestiones, facilita el otorgamiento de concesiones para la explotación, por parte de compañías extranjeras, de los recursos del subsuelo. Permite a los concesionarios la apropiación de los minerales autorizados y, en caso de incluirse expresamente en la concesión, a su procesamiento y comercialización. Los plazos de las concesiones de explotación y de procesamiento tienen un tiempo máximo de 25 años, prorrogables por períodos sucesivos hasta otros 25 años.

La ley 77 de Inversión Extranjera significaba la derogación del Decreto Ley 50 de 1982 sobre la asociación económica entre entidades cubanas y extranjeras y establecía un más amplio cuerpo legal para regular la entrada de capital extranjero en la economía nacional en condiciones mucho más ventajosas que las que se definían en el mencionado decreto ley. En uno de los “por cuanto” la ley reza que se adopta “para facilitar el proceso de participación de la inversión extranjera en la economía nacional, es conveniente adoptar una nueva legislación que brinde mayor seguridad y garantía al inversionista extranjero y permita obtener... recursos financieros, tecnologías y nuevos mercados en cualquier sector productivo y en el sector de los servicios donde se identifiquen intereses mutuos”. De tal forma, la ley estipula que la inversión extranjera sólo puede producirse después de una autorización expresa de la comisión designada por el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros para aprobar la inversión extranjera.

Entre las garantías principales que ofrece la ley 77 al inversionista extranjero están: 1) la no expropiación, salvo en el caso de motivos de utilidad pública en cuyo caso, el Estado cubano está obligado a indemnizar al inversionista en moneda libremente convertible por un valor comercial establecido por mutuo acuerdo o por el precio fijado por una organización internacional calificada en la valoración de empresas, autorizada por el Ministerio de Finanzas y Precios; 2) la protección de la inversión frente a reclamaciones de terceros, conforme a las leyes cubanas, esto especialmente debido a las leyes norteamericanas relacionadas con el embargo a Cuba; 3) la posibilidad de vender una parte o toda su parte al Estado o a un tercero, previa autorización gubernamental; 4) la libre transferencia al exterior en moneda libremente convertible sin pago de impuesto alguno, de las utilidades netas que obtenga por la explotación de su inversión o las cantidades recibidas por la venta de la misma o por la expropiación; 5) la posibilidad de exportar o importar directamente.

La ley autoriza la inversión extranjera en todos los sectores de la economía nacional, excepto en los servicios de salud y educación y en las instituciones armadas, salvo en su sistema empresarial.

Otro aspecto novedoso de la ley frente a las regulaciones existentes hasta ese momento fue el reconocimiento de varias formas de inversión extranjera directa, a saber: empresas mixtas, contratos de asociación económica internacional y empresas de capital totalmente extranjero.

La Ley 77 ciertamente abrió la economía cubana a la inversión extranjera directa, con lo cual se esperaba recibir recursos financieros frescos, tecnología y acceso a mercados, pero impide al inversionista extranjero contratar y pagar directamente al personal cubano y extranjero residente que se vincula al trabajo de la empresa bien sea mixta, contrato de asociación económica internacional o extranjera. La vinculación laboral del personal cubano y extranjero residente la realiza una empresa especializada del Estado cubano, la cual recibe el pago en divisas de los salarios y prestaciones sociales de los empleados a las tarifas de dicha empresa y paga a los mismos sus salarios en pesos cubanos a las tarifas estipuladas por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de Cuba.

No hay dudas de que la Ley 77 constituyó un paso de avance en la intención de asegurar la reinserción de la economía cubana en la economía mundial como una de las alternativas para enfrentar la crisis. En su alcance supera ampliamente el que en su momento tuvo el Decreto Ley 50 de 1982. Sin embargo, el minucioso control del Estado cubano junto a otros factores que se analizan más adelante ha constituido claros elementos de desestímulo al inversionista privado extranjero.

La adopción del Decreto Ley # 165 de Zonas Francas y Parques Industriales tenía una relación directa con la Ley 77 de Inversión Extranjera. Este acto legislativo reconoce que las zonas francas y los parques industriales “coadyuvan al desarrollo económico y social, estimulan el comercio internacional y además de la atracción del capital extranjero persiguen como fines específicos: a) la generación de nuevos puestos de trabajo y la elevación de la calificación de los trabajadores, b) la incorporación de mayor valor agregado industrial nacional, haciendo uso de los recursos del país, y c) el desarrollo de nuevas industrias nacionales mediante la asimilación de tecnologías de avanzada y la exportación de productos industriales” (CEPAL, 1997: 451).

Como Zona Franca el Decreto Ley definió un espacio dentro del territorio nacional, delimitado, sin población residente, de libre importación y exportación de

bienes, desvinculado de la demarcación aduanera, en el que se realizan actividades industriales, comerciales, agropecuarias, tecnológicas y de servicios, con aplicación de un régimen especial. Como Parque Industrial se definió un espacio dentro del territorio nacional, con características análogas a las de la zona franca, pero en el que las actividades a desarrollar son predominantemente industriales y de prestación de servicios que sirven de soporte a éstas.

La autorización para la obtención de una concesión en las zonas francas sería, como en el caso de la inversión extranjera, una prerrogativa del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, oído el parecer de la Comisión de Zonas Francas (integrada por representantes de los ministerios de Economía y Planificación, Finanzas y Precios, Comercio Exterior, Trabajo y Seguridad Social, Fuerzas Armadas, Interior, Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente, Transporte, Banco Nacional de Cuba y la Aduana General de la República). La autorización para el establecimiento de operadores en las zonas francas correspondería al Ministerio para la Inversión Extranjera y la Colaboración Económica (MINVEC).

Las zonas francas y parques industriales tendrían un régimen aduanero especial que les eximiría del pago de aranceles y demás derechos aduaneros por la importación de productos destinados al desarrollo de las actividades autorizadas. También gozarían de un régimen tributario especial que las exime del pago de los impuestos sobre utilidades, sobre la utilización de la fuerza de trabajo. En el caso de los concesionarios y operadores que realicen actividades de producción, manufactura, ensamblaje, procesamiento de productos terminados o semielaborados y agropecuarios gozarían de la exención total del pago de impuestos sobre utilidades y sobre la utilización de la fuerza de trabajo durante los primeros 12 años y una bonificación del 50% durante los siguientes cinco años. En el caso de los concesionarios y operadores que realicen actividades comerciales y de prestación de servicios, la exención total del pago de impuestos abarcaría los primeros cinco años y una bonificación del 50% durante los siguientes tres años. Vencidos dichos plazos se pagarían en su totalidad los impuestos correspondientes.

Desde su creación, las zonas francas no han resultado especialmente atractivas a los inversionistas extranjeros por lo que no han logrado desarrollarse plenamente. El 6 de enero de 2003, el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros adoptó el Acuerdo por medio del cual las Zonas Francas pasarían a denominarse Zonas Especiales de

Desarrollo y Servicios de Logística y los Parques Industriales pasaron a denominarse Zonas de Desarrollo Industrial.

4.2.3. Medidas de flexibilización de los mercados domésticos.

Los efectos negativos de las medidas de supresión de los mercados campesinos y artesanales, así como las severas restricciones impuestas al trabajo por cuenta propia, adoptados en la segunda mitad de los años 80's, unido a la escasez generalizada de alimentos, bienes de consumo y servicios derivados de la crisis económica de los primeros años de la década de los noventa, llevó al gobierno a adoptar medidas tendientes a una cierta flexibilización de los mercados domésticos, con el objeto de incrementar la oferta de bienes y servicios demandados por la población.

Sin embargo, en la medida en que la crisis económica se contuvo y se logró recuperar el crecimiento, se paralizó el proceso de flexibilización de los mercados y se inició, incluso, un nuevo proceso de reversión de reformas.

Autorización al trabajo por cuenta propia.

Mediante el Decreto Ley # 141 del Consejo de Estado del 8 de septiembre de 1993 se reconoce que “las condiciones del actual Período Especial³⁰⁵ determinan la necesidad de la ampliación del trabajo por cuenta propia” y para ello derogó el anterior Decreto Ley #14 de 1978. El Decreto Ley # 141 fue complementado con la Resolución Conjunta # 1 de los entonces Comités Estatales de Trabajo y Seguridad Social y de Finanzas en la que se establece que pueden ejercer el trabajo por cuenta propia los trabajadores vinculados a centros de trabajo incluyendo los técnicos medios y excluyendo a los dirigentes, las personas jubiladas o con capacidad laboral disminuida, los trabajadores sobrantes o subsidiados por racionalización o paralización de las actividades en su centro de trabajo y las amas de casa. No se autorizaba a los profesionales universitarios y también se prohibía la prestación privada de servicios de salud y educación. Posteriormente, la Resolución Conjunta # 4 de 1995 de los Ministerios de Trabajo y Seguridad Social y de Finanzas y Precios amplió la lista de oficios y actividades que podían ejercerse por cuenta propia y la Resolución # 10 de 1995 autorizó a los profesionales universitarios a ejercer el trabajo por cuenta propia en aquellas actividades u oficios permitidas y expresamente prohibía el desempeño privado

³⁰⁵ El término “Período Especial en tiempos de paz” fue denominado así por Fidel Castro para caracterizar una situación de restricciones similar a la una guerra en condiciones de paz debido a la profunda crisis económica acelerada por la disolución del campo socialista y agravada por el mantenimiento del embargo económico. A partir de esto se generalizó el término como “Período Especial”.

de la profesión en la que se hubieren graduado. También prohibía el desempeño de labores por cuenta propia a los dirigentes políticos o administrativos, personal de las instituciones armadas, jueces, fiscales o personas que ostenten cargos públicos similares por designación o elección.

Otro tipo de restricciones se impusieron, en la práctica, al trabajo por cuenta propia, como es el caso de los restaurantes familiares (denominados *Paladares* en el argot popular debido a una telenovela brasileña que por aquellos años exhibía la televisión cubana, en la que la protagonista de la serie sale de la pobreza montando un restaurante al que nombró “Paladar”) en los que se prohíbe vender langosta y carne de res y en los que sólo puede haber doce sillas para comensales, lo cual refleja la intención expresa de evitar la acumulación de capital en los negocios privados³⁰⁶. No obstante, para 1997, el 22,5% de todos los trabajadores por cuenta propia se dedicaban a la elaboración y venta de alimentos y bebidas al menudeo (CEPAL, 1997: Cuadro A. 34).

En los últimos años, la actividad laboral por cuenta propia ha encontrado nuevos obstáculos. Paulatinamente, se han dado pasos para reducir el trabajo por cuenta propia mediante la no concesión de nuevas licencias en algunas clases de actividades. Así, el 1 de octubre de 2004 se puso en vigor una resolución del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, según la cual se suspendía la concesión de licencias a 40 actividades por cuenta propia. La justificación de esta decisión radica en que a esas alturas el Estado estaba en capacidad de asumir dichas actividades, lo cual es ilustrativo de que medidas como la autorización al trabajo por cuenta propia respondía más a una coyuntura específica de crisis que a una concepción estratégica de modificación de los mecanismos de funcionamiento de la economía.

Mientras en 1994 el total de personas ocupadas en actividades por cuenta propia era de 121,1 mil, para un 3,2% del total de ocupados, en 1999 alcanzó la cantidad de 156,6 mil trabajadores para un tope de 4,1% de la fuerza de trabajo ocupada. En 2005, 169,4 mil trabajadores por cuenta propia representaban el 3,6% del total de ocupados (ONE, 1996, 1999 y 2005).

Cambios en las formas de propiedad en la agricultura.

Con el objeto de incentivar el incremento de la producción agrícola, el Consejo de Estado adoptó el Decreto Ley 142 de 1993, mediante el cual se estableció la

³⁰⁶ No obstante, paulatinamente fueron apareciendo restaurantes privados pertenecientes a sociedades españolas y chinas que han logrado evadir las restricciones impuestas sobre el número de sillas.

conversión de las granjas estatales en Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC). El Estado cede la tierra en usufructo pero no en propiedad, y los productores asociados son dueños del producto y se reparten las ganancias. En un principio, el comprador único de dicha producción era el Estado, a través del sistema de acopio, pero posteriormente, al crearse los mercados agropecuarios, las UBPC se convirtieron en importantes suministradoras de los mismos a precios establecidos a partir de la correlación entre la oferta y la demanda. Para 1996, las UBPC constituían el 37,1% de las empresas del sector agropecuario y empleaban el 24,8% de la fuerza laboral ocupada en la agricultura (CEPAL, 1997: Cuadros A.42 y A. 43).

En consecuencia, cambió la estructura de la tenencia de la tierra en Cuba. Mientras en diciembre de 1989, el 78,0% de la superficie cultivada del país era de propiedad estatal, el 10,2% cooperativa y el 11,8% privada, en diciembre de 1995, las granjas estatales representaban el 25,7%, las cooperativas el 58,7% y el sector privado tenía en sus manos el 15,6% (CEPAL, 1997: Cuadro A.40).

Sin embargo, con posterioridad, se ha ido produciendo un proceso de paulatina privatización de la actividad agrícola y el peso específico de la actividad cooperativa en la superficie cultivada del país ha descendido notablemente. Así, en 2003, las granjas estatales poseían el 28,2% de la superficie cultivada del país, las cooperativas el 39,0%, y el sector privado el 24,4% (ONE, 2005: Cuadro X.1)

Mercados agropecuarios y artesanales.

Mediante los Decretos 191 y 192 de 1994 del Consejo de Ministros, se estableció la creación de los mercados agropecuarios y de artículos industriales y artesanales, respectivamente, los cuales fueron complementados por sendas Resoluciones Conjuntas de los Ministerios de Agricultura y de Comercio Interior en el primer caso y de Industria Ligera y Comercio Interior en el segundo caso, adoptadas ese mismo año. Con estas medidas se revertía la decisión de suspender los mercados libres campesinos y artesanales a mediados de los años 80's que, como ya se ha explicado trajo como consecuencia una mayor escasez de alimentos y de ciertos bienes que suplían necesidades prioritarias de consumo.

Resulta significativo que en uno de los “por cuantos” del Decreto 191 sobre el mercado agropecuario se menciona la necesidad de “incrementar los niveles de las producciones agropecuarias con destino al consumo de la población...” por lo que resulta necesario “brindar a los productores la posibilidad de concurrir a un mercado más amplio con precios liberados...a partir del cumplimiento de sus obligaciones con el

Estado”. Una formulación similar justifica la adopción del Decreto 192 sobre el mercado de artículos industriales y artesanales. Es decir, en ambos casos se hace expreso reconocimiento de la necesidad de crear los incentivos necesarios, a través del mercado, para que los productores estén estimulados a incrementar sus niveles de producción y con ello se incremente la oferta de bienes de consumo necesarios para la población. Sin embargo, al igual que en períodos anteriores, la experiencia de la política económica demostraría que no se trataba de una apuesta decidida por una reforma hacia el mercado sino un movimiento táctico que evitara el colapso de la economía en las condiciones de una profunda crisis.

La Resolución Conjunta entre los ministerios de Agricultura y Comercio Interior fue la encargada de adoptar las regulaciones para implementar en la práctica lo estipulado en el Decreto 191 del Consejo de Ministros. Así las cosas, establecía que al Mercado Agropecuario podían concurrir tanto las empresas y granjas estatales como las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC) no cañeras, las cooperativas de producción agropecuarias, las granjas del Ejército Juvenil del Trabajo (EJT), las cooperativas de crédito y servicio, los pequeños agricultores, las empresas y unidades presupuestadas, los productores en áreas entregadas para el autoabastecimiento familiar, los productores de parcelas pequeñas. La concurrencia al Mercado Agropecuario se permite siempre y cuando se cumpla con la cifra mensual contratada con el acopio estatal. Se prohíbe expresamente la comercialización de carne bovina, carne equina, leche fresca, café, tabaco y cacao, así como sus derivados, y el arroz de los complejos arroceros. Los agricultores que concurren al mercado agropecuario están obligados a pagar los impuestos establecidos por esta actividad.

En el Mercado de Artículos Industriales y Artesanales se autoriza concurrir a las industrias locales así como a los por trabajadores por cuenta propia. En el caso de las producciones de industrias locales la posibilidad de concurrir depende del cumplimiento de sus obligaciones contractuales con la administración central o con los organismos a las que se subordinan. Rápidamente este mercado comenzó a ofrecer artículos que no se veían en las tiendas estatales, tales como muebles, enseres de cocina, confecciones textiles, calzado, etc.

4.2.4. Estrategia de supervivencia y política de ajuste.

La crisis económica planteó al régimen cubano la necesidad de adoptar una estrategia de supervivencia. Los desequilibrios macroeconómicos y la parálisis de

muchas empresas condujeron a cambios en la política económica y a replantear la inserción económica internacional del país. La superación de la crisis económica constituía una pre-condición para la supervivencia del régimen político.

Teniendo en cuenta que la lógica de supervivencia del sistema político como garantía de la conservación del poder ha sido la que ha primado desde el triunfo de la Revolución, todo lo que contribuyera a esa supervivencia debería adoptarse, aunque ello no se correspondiera con las prioridades ideológicas de la clase dirigente del país. En ello reside una forma peculiar de pragmatismo en el sistema de gobierno de Fidel Castro y del núcleo dirigente del Partido Comunista y el Estado cubano. Y es en ello donde reside la limitación fundamental de estas políticas porque no apuntan en realidad a la solución de los problemas del desarrollo económico de Cuba sino solamente a evitar el colapso económico y político del país.

Dada la estructura económica altamente dependiente del exterior, la apuesta para salir de la crisis fue potenciar aquellos sectores que, por una parte, atrajeran recursos de inversión extranjera directa, y por otra parte, generaran recursos en divisas que permitieran obtener el resto de bienes y servicios que el país no estaba en condiciones de producir (en algunos casos, ni siquiera de forma ineficiente) y que eran necesarios, tanto para el proceso de desarrollo en general, como para satisfacer necesidades directas de consumo en particular.

En este sentido la dirección cubana apostó por el sector turístico y por la industria minera, especialmente la producción de níquel y la exploración petrolera.

El turismo se vislumbraba ya en la década de los años 50's como un sector promisorio en la economía cubana y hacia esta actividad parecían orientarse las inversiones norteamericanas cuando se produjo el triunfo de la Revolución. En las primeras tres décadas de socialismo en Cuba, no se desarrollaron sustancialmente las instalaciones turísticas del país, y, en términos generales, los principales hoteles de las principales ciudades eran los mismos que existían en los años 50's. En los años 80's comienza una estrategia por atraer turismo europeo y latinoamericano, sin embargo, sólo a partir de la crisis de los años 90's es que el turismo se convierte en una prioridad estratégica para el gobierno cubano, pero la escasez de recursos domésticos implica que en ese cometido se requeriría la participación del capital extranjero en forma de inversión directa.

La industria niquelífera, también podía constituir un atractivo para el capital extranjero por la demanda de este mineral que es usado en la producción de acero

inoxidable, además de diversas producciones mecánicas. En el caso de las reservas de Cuba éstas aparecen con cobalto, material importante para producir diversos tipos de aleaciones resistentes a la temperatura, por lo que es altamente demandado por la industria de construcción de maquinarias altamente especializadas.

La necesidad de corregir ciertas desproporciones macroeconómicas agudizadas durante la crisis llevó a la necesidad de adoptar una política de ajuste con ciertas similitudes a las que debieron adoptar algunos países de América Latina en circunstancias similares a principios de la década de los noventa pero por razones diferentes a las de Cuba.

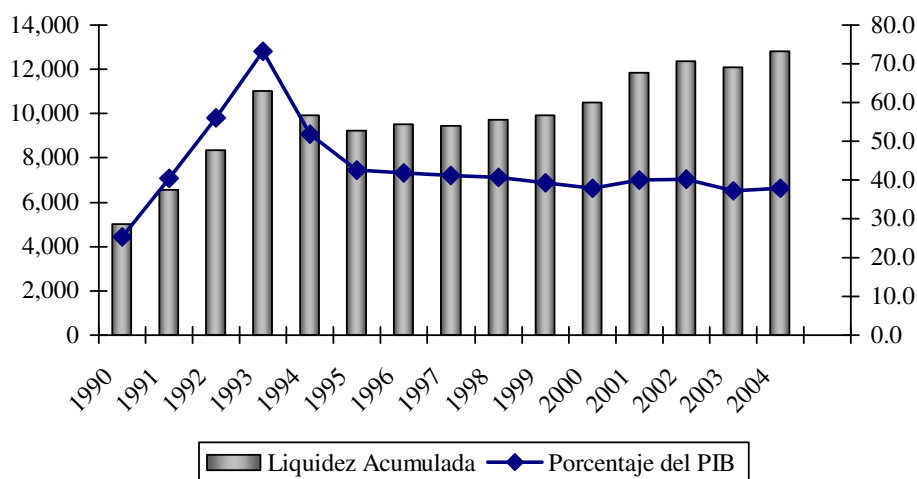
La excesiva liquidez en manos de la población en medio de una crisis de oferta pretendía contrarrestarse con la dinamización del mercado interno a raíz de las medidas de apertura de los mercados agropecuario, industrial y artesanal, así como con la autorización del trabajo por cuenta propia.

Por otra parte, la despenalización de la tenencia y uso del dólar para la adquisición de bienes y servicios por parte de la población, unida a la creación de la red oficial de casas de cambio, llevaron a que, a través de la adquisición de dólares por parte de la población, se recogieran cantidades significativas de pesos cubanos que se encontraban inmovilizados en las casas de muchas familias cubanas, mientras que al mismo tiempo el Estado cubano lograba reciclar a través de sus tiendas en divisas los dólares que llegaban al país por la vía de las remesas o incluso aquellos que eran adquiridos por la población para tener acceso a bienes y servicios ofrecidos por el mismo Estado a precios en divisas.

Por otra parte, se pretendió estimular el ahorro a partir del establecimiento de tasas de interés diferenciales para los depósitos a término fijo.

Sin embargo, más allá de este tipo de medidas no se avanzó significativamente en el perfeccionamiento de la política monetaria. La autoridad monetaria del país siguió sin usar mecanismos tales como las tasas de interés, los tipos de redescuento o las operaciones en mercados abiertos como instrumentos para regular la oferta monetaria.

Gráfico 4.4
Liquidez Acumulada en manos de la Población (millones de pesos) y relación porcentual con el PIB



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ONE (1996, 1999, 2005)

Como se observa en el Gráfico 4.4 la liquidez acumulada en manos de la población creció aceleradamente hasta 1993 y posteriormente comenzó a descender hasta que a partir de 1997 vuelve a crecer pero a diferencia del período anterior, este incremento se realiza en un ambiente de crecimiento económico. La relación entre liquidez y PIB fue dramáticamente creciente hasta llegar a 73,2% en 1993 y posteriormente comenzó a descender hasta mantenerse en niveles alrededor del 40,0%.

Entre 2004 y 2005 el gobierno cubano decidió aumentos paulatinos de salarios a diversas categorías de trabajadores y elevó diversas categorías de pensiones de jubilación, lo cual explica un incremento, tanto de los ingresos como de los egresos monetarios de la población, como de los gastos presupuestales, toda vez que el fondo de salarios del país sale del presupuesto del Estado.

Cuba sigue careciendo de un mecanismo fiable de medición de la inflación debido a que para las autoridades económicas del país el medidor de la inflación es el índice de precios del consumidor en el mercado en moneda nacional en el cual se satisface sólo una parte de las necesidades esenciales de consumo de la población, las cuales deben complementarse en el mercado en divisas. De ahí que las tasas de inflación oficialmente reconocidas se alejan considerablemente de la realidad. Por esta razón, aquí se ha preferido calcular la variación anual del deflactor del consumo de los hogares

y total de la población (que incluye el consumo social) como indicador para estimar la inflación del país.

CUADRO 4.7
VARIACIÓN ANUAL DE ÍNDICES DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (porcentajes)

Años	Variación Anual del Deflactor del Consumo de los Hogares	Variación Acumulada del Deflactor del Consumo de los Hogares	Variación Anual del Deflactor del Consumo Total de la Población	Variación Acumulada del Deflactor del Consumo Total de la Población	Variación Anual del Índice de Precios al Consumidor en los mercados en moneda nacional.
1990	2,4	2,4	2,0	2,0	n.d.
1991	1,5	3,9	0,8	2,8	n.d.
1992	14,8	18,7	10,9	13,7	n.d.
1993	15,9	34,6	12,2	25,9	n.d.
1994	32,1	66,7	25,3	51,2	n.d.
1995	15,8	82,5	13,9	65,1	-11,5
1996	1,1	83,6	-0,3	64,8	-4,9
1997	1,7	85,3	1,3	66,1	1,9
1998	2,9	88,2	3,7	69,8	2,9
1999	3,0	91,2	5,5	75,3	-2,9
2000	3,3	94,5	4,7	80,0	-3,0
2001	-0,5	94,0	1,7	81,7	-0,5
2002	0,1	94,1	2,6	84,3	7,0
2003	0,8	94,9	2,7	87,0	-1,0
2004	-1,4	93,5	2,5	89,5	3,0
2005	7,0	100,5	-0,5	89,0	4,2

Fuente: Elaboración propia con base a ONE. Anuarios Estadísticos 1996-2005; CEPAL (2001 y 2006)

El Cuadro 4.7 muestra diversas formas de analizar la variación anual del IPC a partir de diversas canastas de bienes. La CEPAL ha considerado como cifra de inflación la que ofrece cada año el informe del Ministro de Economía y Planificación ante la Asamblea Nacional del Poder Popular que considera un índice de precios al consumidor (IPC) basado en los productos de la canasta básica en moneda nacional. Sin embargo, como ya se ha afirmado anteriormente, este índice no refleja la realidad de la población cubana que se ve en la necesidad de acudir a las tiendas en las que se venden productos en divisas para satisfacer sus necesidades esenciales por lo que un análisis del comportamiento del costo de la vida necesariamente debe incluir el comportamiento de los precios en este mercado, en el cual se han producido varias alzas de precios en los últimos años debido a las necesidades recaudatorias del Estado y aprovechando las ventajas de su posición monopolista en la oferta de bienes en el mercado en divisas.

Otra cuestión a considerar es la ausencia de una información sobre IPC en los años de la crisis. Hasta la década de los años 80's Cuba venía de una tradición de precios relativamente estables durante largos períodos de tiempo que sólo se vio afectada por la aparición de los mercados paralelos en los que la población satisfacía una parte creciente de sus necesidades de consumo a precios considerablemente más altos de los de la distribución normada mediante el sistema de racionamiento. En los años de la crisis desaparecieron, en la práctica, los llamados mercados paralelos y la distribución normada se contrajo notablemente por lo que los excedentes monetarios en manos de la población se canalizaron a través del mercado subterráneo ("mercado negro") y los precios en este mercado crecieron considerablemente. Difícilmente los deflatores del consumo utilizados para establecer las series a precios constantes de 1981 y 1997 puedan reflejar este fenómeno, sin embargo, resulta más cercano a la realidad considerar estos deflatores de precio para estimar la inflación anual y la inflación acumulada en estos años.

De esta forma, al considerar los deflatores del consumo, se puede observar que entre 1992 y 1995 se producen incrementos considerables de precio en aquellos bienes y servicios que hacen parte del consumo de los hogares y del consumo total de la población. Posteriormente, los precios aumentan mucho más lentamente que en estos años de crisis y del estancamiento post-crisis, sin embargo, continua creciendo el valor acumulado de las variaciones de estos índices, con lo cual podría hablarse de una inflación acumulada creciente.

Estos resultados podrían resultar más convincentes que la inflación medida por el IPC de la canasta de bienes y servicios en los mercados en moneda nacional, toda vez que no resultaría lógico que hubiera deflación, tal y como sugieren las estadísticas oficiales en los años 1999-2001 y 2003 cuando en esos años aumenta la liquidez monetaria en manos de la población.

Mientras exista un mercado segmentado en el que se opera con distintas monedas resulta muy difícil estimar los niveles reales de inflación toda vez que construir una canasta de bienes adecuada presenta serias dificultades técnicas. Ante estas dificultades podría resultar lógico estimar la inflación cubana a partir de la variación anual del consumo. Al examinar los valores acumulados para el período 1990-2005 puede observarse que los precios de bienes y servicios que afectan al consumo de los hogares se ha incrementado en un 100,5% (es decir, se han duplicado) en ese período y al incluir los elementos de consumo social de bienes y servicios en el llamado

consumo total el incremento acumulado es de 89,0% (Ver Cuadro 4.7) lo cual demuestra un incremento sustancial del costo de la vida, si bien estos niveles no resultan comparables con las presiones hiperinflacionarias que han padecido otros países de América Latina y el Caribe.

La política fiscal, por su parte, se orientó hacia la disminución sustancial del déficit presupuestal, y especialmente hacia la reducción de la ratio existente entre el déficit y el valor del PIB hacia niveles adecuados considerando la práctica internacional. La medida más importante en este sentido fue la adopción de la Ley # 73 del Sistema Tributario. La nueva ley sería la encargada de regular los mecanismos de captación de impuestos en el momento en que aparecían diversas formas de trabajo por cuenta propia, además de que buscaban “crear paulatinamente una conciencia tributaria en la población”. La ley contempló la creación de impuestos tales como impuestos sobre utilidades, sobre ingresos personales, sobre las ventas, especiales a productos, a servicios públicos, sobre la propiedad o posesión de determinados bienes, al transporte terrestre, a la transmisión de bienes y herencias, a los documentos (sellos de timbre), a la utilización de la fuerza de trabajo, a la utilización o explotación de recursos naturales y para la protección del medio ambiente, y también estableció las contribuciones a la seguridad social, así como ciertas tasas como peajes, servicios de aeropuertos, y radiación de anuncios y propaganda comercial.

En resumen la política fiscal se orientaba hacia la reducción sustancial del gasto público y a incrementar los ingresos del presupuesto y a la reducción de la relación porcentual entre el déficit presupuestal y el PIB.

CUADRO 4.8
PRESUPUESTO DEL ESTADO, 1990-2006
(Millones de pesos, precios corrientes y porcentajes)

Años	Ingresos	Gastos	Saldo	Saldo / PIB	Años	Ingresos	Gastos	Saldo	Saldo / PIB
1989					1998	12.502	13.062	-560	-2,3
1990	12.255	14.213	-1.958	-10,0	1999	13.419	14.031	-612	-2,4
1991	10.949	14.714	-3.765	-23,2	2000	14.915	15.587	-672	-2,4
1992	9.262	14.131	-4.869	-33,7	2001	15.034	15.771	-737	-2,5
1993	9.516	14.567	-5.051	-32,5	2002	16.197	17.193	-996	-3,2
1994	12.757	14.178	-1.421	-7,4	2003	17.548	18.622	-1.074	-3,3
1995	13.043	13.809	-766	-3,5	2004	18.822	20.241	-1.419	-4,2
1996	12.243	12.814	-571	-2,5	2005	23.329	25.274	-1.945	-5,5
1997	12.203	12.663	-459	-2,0	2006	30.012	31.742	-1.730	-4,7

Nota: La relación Saldo Presupuestal / PIB de 2004 y 2005 no coincide con las cifras oficiales, debido a que el gobierno cubano decidió utilizar una metodología propia de valoración de los servicios sociales distinta a la metodología del Sistema de Cuentas Nacionales que no ha sido reconocida por la CEPAL. Por esta razón, el autor ha preferido hacer una estimación de los agregados macroeconómicos para esos años. El método de estimación será expuesto en el epígrafe 5.3.

Fuentes: ONE (1996, 2001, 2005a, 2006)

El Cuadro 4.8 muestra al severo ajuste fiscal que fue necesario realizar a partir de 1993 para lograr la reducción del déficit y la reducción de la relación porcentual entre éste y el PIB. La referencia sobre el nivel “adecuado” tanto en círculos académicos como políticos cubanos fue el 3.0% fijado en las condiciones de Maastrich para los países de la Unión Europea que accedían a la Unión Monetaria. De ahí que romper la barrera de ese 3,0% se convirtió en el objetivo principal de la política fiscal, combinado con una política dirigida a reducir el excedente monetario en circulación. Puede observarse que entre 1996 y 2001 se mantuvo el cumplimiento del objetivo, sin embargo, a partir de esa fecha se ha observado que de la misma manera que ha incrementado la liquidez en manos de la población, también ha ido creciendo la relación entre el déficit presupuestal y el PIB, debido a que los gastos presupuestales crecen a un ritmo mayor que los ingresos y el déficit ha mantenido una tendencia nuevamente creciente desde 1998. Toda vez que pasó la amenaza de la profunda crisis económica y la economía recuperó la senda del crecimiento, se ha relajado la disciplina financiera del Estado que ha tenido, históricamente, una fuerte vocación orientada al gasto como estímulo a la coyuntura.

En resumen, las políticas monetaria y fiscal del gobierno cubano en el período posterior a la crisis han logrado, en términos generales, revertir los desequilibrios

macroeconómicos heredados de la crisis. El ajuste macroeconómico fue interpretado como una precondition para la supervivencia del régimen político y en tal sentido se adoptó una política de ajuste que apuntara a la superación de tales desequilibrios. Sin embargo, según se observa en los Cuadros 5.7 y 5.8, en los últimos años se ha ido relajando el ajuste, lo cual se observa en un incremento de la oferta monetaria, entre otras cosas, debido a los aumentos salariales adoptados entre 2004 y 2005, y del gasto público. También han incrementado los ingresos del presupuesto y este incremento acelerado entre 2004 y 2006 puede estar relacionado con el mejoramiento significativo de las condiciones internacionales del país derivado de los acuerdos comerciales y de inversión que Cuba ha firmado con Venezuela y China en los últimos años.

Durante más de diez años, Cuba debió lidiar su reinserción económica internacional en condiciones muy difíciles teniendo que ajustarse a las reglas del mercado sin contar con los beneficios de ningún tratamiento preferencial en sus relaciones después de la desaparición de la URSS y del llamado campo socialista. Sin embargo, a partir del ascenso de Hugo Chávez a la presidencia de Venezuela y sobre todo después de la radicalización de su régimen después del intento de golpe de Estado de abril de 2002 y gracias a la favorable coyuntura petrolera que ha generado una extraordinaria bonanza de recursos para su gobierno, Cuba se ha beneficiado de una relación preferencial que se ha concretado institucionalmente en una serie de importantes acuerdos económicos adoptados entre ambos gobiernos en materia de inversión y de comercio de bienes y servicios que serán analizados en los epígrafes 5.4 y 5.5. De igual manera, ha mejorado significativamente su relación con China, que se ha convertido en importante socio comercial y prometedor inversionista sobre todo en proyectos relacionados con la producción de recursos minerales, altamente demandados por la voraz industria china. Sin embargo, la relación con este país no alcanza los beneficios de los que disfrutaba la isla en sus relaciones con la URSS.

La crisis económica de los años noventa, y sus efectos devastadores sobre la estructura productiva y sobre la inserción económica del país, significó un freno considerable al proceso de desarrollo económico. La necesidad de asegurar la supervivencia del sistema político primó sobre la necesidad de adoptar una nueva estrategia de desarrollo. Más que una estrategia de desarrollo, el gobierno cubano privilegió una estrategia de supervivencia y realizó, pragmáticamente, algunos cambios necesarios –pero no suficientes– para asegurarla sin perder el control del poder político. Cuba debió realizar profundos ajustes en su estructura económica y en sus relaciones

internacionales en un mundo cada vez más complejo e interdependiente inmerso en una etapa particular del proceso de globalización. En esas condiciones, el gobierno ha privilegiado el control del poder político sobre la necesidad de rediseñar el proceso de desarrollo y ha convertido esta misión sólo en una condición para asegurar el primero. Es por esta razón que, después de un primer momento de relativa apertura al debate sobre cuestiones de política económica en los primeros años noventa, se han cerrado los canales de discusión abierta sobre problemas de política económica incluso en los medios académicos, pero también en los medios políticos, lo cual explica, en parte, que a pesar de que fue convocado en 2002 aun no se haya realizado el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba.

Las características del sistema institucional cubano, con un Estado omnipresente no sólo en la economía sino en diversos aspectos de la vida de la sociedad, realzan la importancia del factor institucional en el desarrollo económico del país, así como en su inserción internacional.

4.3. La crisis y los cambios de la estructura económica de Cuba. Consolidación de una estructura subdesarrollada.

4.3.1. El comportamiento de la economía y la estructura sectorial.

En la última década del siglo XX y la primera del siglo XXI se han producido cambios notables en la estructura económica de Cuba, los cuales han tenido un impacto significativo en la inserción económica internacional del país y en la relación de ésta con el proceso de desarrollo.

El análisis de los cambios estructurales requiere de la exposición analítica de las tendencias económicas del país tanto a nivel macroeconómico como a nivel sectorial. Sin embargo, para realizar este análisis de una forma rigurosa es necesario destacar algunos problemas metodológicos que existen en la información estadística cubana.

Entre 1990 y 1998 se produjo lo que en argot de los economistas cubanos de dentro y fuera de la isla se denominó “el apagón estadístico”³⁰⁷ que significaba la ausencia total de información estadística sobre la economía cubana. La desaparición del sistema socialista de economía mundial dejó sin sentido el uso del sistema de balances

³⁰⁷ En los primeros años noventa, en medio de la crisis económica eran frecuentes “apagones” eléctricos de varias horas debido a la escasez de combustible que afectaba al país. En analogía a estos apagones muchos economistas usaron el término para referirse a la escasez de información económica.

materiales para medir el desempeño económico por lo que el país adoptó el sistema de cuentas nacionales de la ONU para medir el desempeño económico. La CEPAL y la Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba trabajaron en la adecuación de las cifras agregadas según el sistema de cuentas nacionales manteniendo como base para la determinación de los precios constantes el año 1981 que había sido adoptado en el antiguo sistema de balances materiales. Los resultados de estos trabajos se pudieron observar en los trabajos de la CEPAL sobre la economía cubana en aquellos años, tanto en el primero, *Cuba: evolución económica durante 1994* (R.524) como el libro *La economía cubana: reformas estructurales y desempeño en los noventa*, en los que se ofrece por primera vez una combinación de cifras oficiales con estimaciones de la CEPAL expresados en términos del sistema de cuentas nacionales. Posteriormente, en 1998, la Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba produjo el *Anuario Estadístico de Cuba* de 1996, y en 1999 se publicaron los *Anuarios Estadísticos* de 1997 y 1998, todos usando ya la metodología del sistema de cuentas nacionales. Los *Anuarios Estadísticos* de 1999 y 2000 mantuvieron la base de 1981 para el cálculo de los valores constantes de los agregados económicos. Sin embargo, a partir de la publicación del *Anuario Estadístico* de 2001 la base cambió a 1997, lo cual produjo, obviamente, una ruptura en las series estadísticas que sólo puede ser subsanada, de forma aproximada, a través del método de enganche de series.

El enganche de series, sin embargo, no puede ser perfecto, ya que al establecerse la nueva base en 1997 se produjeron algunos cambios metodológicos, tales como la inclusión de una imputación de los alquileres de las viviendas propias, la producción de los trabajadores por cuenta propia considerando una valoración más detallada de la Encuesta de Trabajadores Propia, la construcción de viviendas con esfuerzo propio de la población, así como datos de las instituciones financieras que antes no se disponían, también se recalculó la defensa y el orden interior. Por otra parte, se modificó la estructura sectorial del producto debido a una rectificación en la imputación debido a reclasificación de actividades por sectores. De hecho, parece que numerosos servicios aparecían como “Otras Industrias” de la Industria Manufacturera y en el cálculo de 1997 pasaron al lugar que les corresponde dentro de los servicios, según la Clasificación de Actividades Económicas (CIIU). Además, en el proceso de reordenamiento sectorial del nuevo año base el impuesto de circulación fue reasignado al sector que vende la producción y no al que la genera, con lo cual, la industria manufacturera pierde peso específico en la generación del PIB en la nueva serie con base a 1997 respecto a la del

año base 1981. Esto hace difícilmente comparables ambas series y el enganche de series no permite establecer valores exactos de conversión de una serie a otra.

Sin embargo, ante la necesidad de hacer estimaciones estadísticas, en este trabajo se han enganchado ambas series sólo en los datos del PIB total que es donde menos variaciones se observan. Como quiera que se han producido variaciones sustanciales tanto en los sectores como en los tipos de gastos agregados, estas series no han sido enganchadas.

El sistema de cuentas nacionales (SCN-93) define que los servicios sociales no comerciales deben registrarse por el gasto. En Cuba, como es conocido, la educación, los espectáculos deportivos y la salud pública son servicios sociales gratuitos para los, usuarios, y por tanto, su funcionamiento se asegura íntegramente desde el presupuesto del Estado. El presupuesto también asegura el funcionamiento de la radio y la televisión, los cuales no tienen carácter comercial.

Por esta razón, algunas autoridades cubanas, entre ellas el mismo Fidel Castro manifestaron que el PIB de Cuba estaba subvalorado y que era necesario establecer una metodología de cálculo diferente del PIB. Jam Massó (2005) afirma que el PIB cubano estaba subvalorado por el aporte de los servicios sociales debido a un conjunto de factores, tales como que los salarios en el caso de Cuba no incluyen impuestos personales ni el pago de un conjunto de bienes y servicios gratuitos o subsidiados; muchos gastos se contabilizan al costo debido a que las empresas y entidades que proveen a los centros que prestan servicios les cobran a precio de costo; y que hay subsidios a productos y determinados programas que no se contabilizan en los centros que prestan servicios. Como otros argumentos menciona que los cargos por depreciación están subvalorados en el caso de Cuba porque el valor de los activos fijos no está completo ni su valor actualizado; que ninguno de los centros que presta servicios tributan al fisco por su actividad por lo que sus gastos son inferiores a los de otros países; y que los gastos de importación están valorados a una tasa de cambio de un dólar igual a un peso cubano que no refleja las condiciones reales del mercado.

En consecuencia, a partir del *Anuario Estadístico* de 2004, publicado en 2005, las autoridades cubanas decidieron modificar la metodología de cálculo del PIB establecida por el sistema de cuentas nacionales revaluando los servicios sociales y comunales a partir del año 2000. El cambio esencial consiste en que la medición de los servicios sociales no comerciales se establezca por el “precio de producción” que tendría si se vendiese y no por el gasto como establece la metodología del sistema de

cuentas nacionales. Para establecer ese “precio de producción” se elaboraron unas “tarifas” que incluyeron el costo más una determinada tasa de rentabilidad calculada para cada tipo de actividad en este tipo de servicios sociales. Así, se estableció que sólo con fines de la contabilidad nacional al gasto del presupuesto se le sumaría un impuesto del 25% por el uso de la fuerza de trabajo y a la magnitud resultante se le aplicaría una tasa de rentabilidad base del 20% más un plus calculado según la calidad del servicio prestado considerando el nivel de formación del capital humano y el tipo de servicio. Obviamente, el resultado de tal manejo contable es una distorsión significativa en el cálculo del PIB de Cuba.

Ciertamente las diferencias de precios nacionales en los factores de la producción e incluso en los bienes y servicios es un factor que dificulta la comparación internacional entre las economías nacionales con la sola aplicación de la tasa de cambio. La tasa de cambio sola no resuelve la necesidad de comparar adecuadamente a las diversas economías nacionales. Con el objeto de superar los elementos de distorsión que causan las diferencias nacionales de precios, el Fondo Monetario Internacional introdujo a principios de la década de los noventa del siglo XX el concepto de PIB medido por la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA) para comparar las economías nacionales en términos de nivel de vida que significa valorar el PIB de cada país a los precios de la paridad del poder adquisitivo con la economía de los Estados Unidos. En el caso de Cuba los organismos internacionales no cuentan con una referencia adecuada para construir el PIB medido por la PPA debido a que no existe una canasta de bienes y servicios que permita equiparar el poder adquisitivo nacional con el resto del mundo. Este problema ha sido motivo de serias críticas de Mesa-Lago (2002) y Mesa-Lago y Pérez López (2005) debido a que el PNUD, ante la ausencia de un indicador comparable de PIB medido por PPA para el caso de Cuba, ha usado diversos métodos defectuosos que van desde estimaciones de la Oficina del Informe del Desarrollo Humano hasta la insólita decisión de otorgar a Cuba un PIB per cápita medido por la PPA a partir de un promedio ponderado de los países del Caribe (Mesa-Lago, 2002: 98). Mientras tanto, U-Echevarría, Álvarez y Mendoza (2002: 59-109) realizan un interesante trabajo en el que calculan por vía indirecta el PIB per cápita de Cuba, medido por la PPA usando las “redes neuronales”.

La importancia del cálculo del PIB como valor agregado principal de la economía reside, entre otras cosas, en la posibilidad de determinar el nivel de actividad económica del país y su comparación con períodos precedentes, es por eso que se

calcula a los precios de mercado, al costo de los factores y para su comparabilidad con otros ejercicios se aplica el deflactor (índice de precios) que permite reducir los precios corrientes de cada año a precios constantes de un año base.

Los argumentos usados para justificar el cambio de metodología en el cálculo del PIB son débiles y no han sido aceptados aun por la CEPAL³⁰⁸. En primer lugar, los salarios cubanos no son bajos porque no incluyen impuestos sino porque no alcanzan para satisfacer las necesidades elementales de consumo de bienes y servicios de la población pero el hecho de que sean bajos no es un argumento sólido para que en el cálculo del PIB se consideren los salarios que deberían pagarse. También es más bajo el salario de los latinoamericanos respecto a trabajos similares en EE.UU., Europa o Japón y no por ello sus oficinas de estadística incrementan el valor de los servicios sociales a partir de un precio que no tienen en sus respectivos países. De igual forma, el hecho de que la contabilidad cubana sea deficiente para calcular adecuadamente la depreciación del capital fijo no resulta un argumento convincente para modificar la metodología de cálculo del PIB y mucho menos la tasa de cambio oficial que está ciertamente alejada del mercado y que si bien minimiza el valor real de las exportaciones en pesos cubanos y eleva artificialmente el valor de las importaciones, también eleva artificialmente el valor de todos los bienes y servicios producidos en la economía nacional.

Es por esta razón que en este trabajo se ha decidido ofrecer una alternativa de estimación a las cifras oficiales del PIB de Cuba publicadas en los *Anuarios Estadísticos de Cuba* de 2004, 2005 y 2006, debido no sólo al precedente establecido por la CEPAL sino porque todo parece indicar que estas cifras oficiales están artificialmente sobrevaloradas con objetivos claramente políticos.

Por esta razón, antes de analizar los cambios estructurales en la economía cubana y su relación con la inserción económica internacional del país, se han realizado dos procedimientos estadísticos, uno para unificar una serie larga enganchando las series 1989-2000 con base en 1981 con la serie 1996-2003 que tiene como base 1997³⁰⁹ y el otro para “purgar” las estadísticas de 2004-2006 de las tarifas sobrevaloradas con

³⁰⁸ En CEPAL (2005b: Cuadro A-2) la cifra de crecimiento económico de Cuba aparece hasta 2004 con la metodología de Naciones Unidas y se aclara a pie de página que la ONE de Cuba informó un crecimiento de 11,8% por una nueva metodología que está siendo analizada por la CEPAL y las autoridades cubanas. En CEPAL (2006b: Cuadro A-2) aparecen dos filas con informaciones sobre el crecimiento económico de Cuba, una con información de 1997 a 2004 según la metodología de Naciones Unidas y la otra desde 2001 a 2006 con los crecimientos recalculados por las autoridades cubanas y una nota a pie de página para la segunda fila en la que se aclara que son datos proporcionados por Cuba y que aun están siendo evaluados por la CEPAL.

³⁰⁹ Téngase en cuenta las debilidades de este enganche de series explicado en el texto.

las que se consideraron los servicios sociales en las publicaciones oficiales respectivas. El enganche de series se ha realizado llevando los valores de 1989-1995 a la nueva base de 1997, utilizando el método de enganche de series estadísticas.

CUADRO 4.9
PRODUCTO INTERIOR BRUTO DE CUBA, 1989-2003.

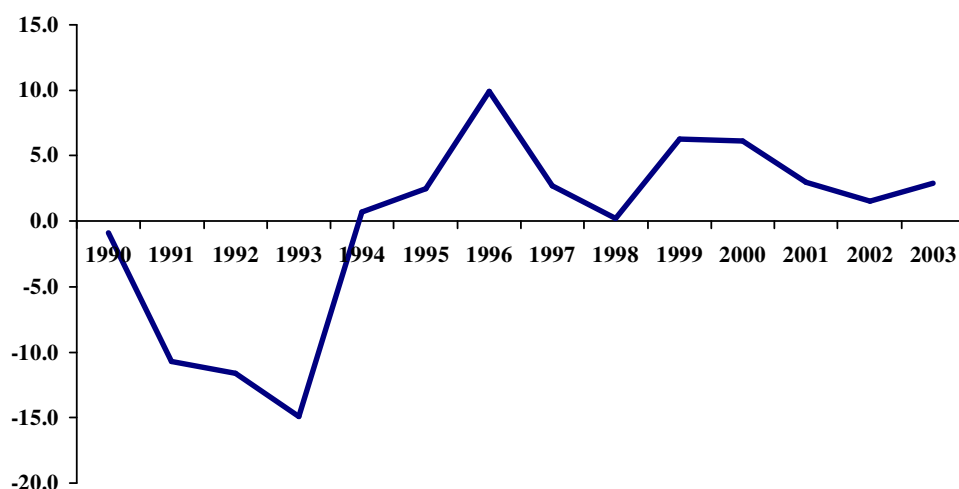
Años	Producto Interior Bruto (millones de pesos a precios corrientes)	Producto Interior Bruto (millones de pesos a precios constantes de 1981)	Deflactor del PIB 1981 = 100	Producto Interior Bruto (millones de pesos a precios constantes de 1997)	Deflactor del PIB 1997 = 100
1989	19.522,2	19.177,0	101,8	30.204.1	64,6
1990	19.644,8	19.008,3	103,3	29.946.3	65,6
1991	16.248,1	16.975,8	95,7	26.723.8	60,8
1992	14.904,6	15.009,9	99,3	23.658.1	63,0
1993	15.094,5	12.776,7	118,1	20.126.0	75,0
1994	19.198,3	12.868,3	149,2	20.272.8	94,7
1995	21.737,1	13.184,5	164,9	20.761.3	104,7
1996	23.124,6	14.218,0	162,6	22.819.0	101,3
1997	23.438,6	14.572,4	160,8	23.438.6	100,0
1998	23.777,4	14.754,1	161,2	23.475.5	101,3
1999	26.146,7	15.674,4	166,8	24.956.4	104,8
2000	28.206,0	15.556,4	181,3	26.482.1	106,5
2001	29.557,0	19.177,0	n.d.	27.267.7	108,4
2002	30.680,2	19.008,3	n.d.	27.686.2	110,8
2003	32.337,2	16.975,8	n.d.	28.502.2	113,5

Fuente: Elaboración propia para el enganche de series y establecimiento de una nueva serie a precios constantes de 1981. ONE (1996, 2001, 2005) *Anuarios Estadísticos de Cuba*. La Habana.

En el Cuadro 4.9 se han enganchado las series del PIB a precios constantes de 1981 y de 1997, estableciéndose una nueva serie del PIB a precios constantes de 1997 para el período 1989-2003. Obviamente, aquí se reconoce la debilidad de los métodos de enganche de series. Como afirma Lora (2005: 81) no hay una base teórica ni analítica sólida que justifique ningún método de enganches de índices ponderados o de agregados en precios constantes y que puesto que los enganches son necesarios de todas formas, por razones prácticas, es importante tener en cuenta sus deficiencias. En realidad, las series enganchadas continúan basadas en sus ponderaciones iniciales y el cambio de base que se realiza para establecer el enganche es sólo un cambio de referencia.

Precisamente, debido a la utilidad práctica del enganche de series para realizar análisis usando series de tiempo más largas, es que se decidió construir una serie del PIB a los precios constantes de 1997 que permitiera calcular las tasas de crecimiento anuales y valores promedio anuales para el período completo a partir de 1989.

Gráfico 4.5
Tasas anuales de variación del PIB de Cuba, 1990-2003



Fuente: Elaboración propia con base a ONE (1996, 2001, 2005)

El Cuadro 4.9 y el Gráfico 4.5 muestran que a partir de 1993, la economía cubana inició un proceso de lenta recuperación, con tasas de crecimiento positivas que, en términos promedio anual, significaron un ritmo de crecimiento del 3,5% para el período 1994-2003³¹⁰. Este ritmo de crecimiento promedio anual no fue suficiente, sin embargo, para lograr que la economía cubana alcanzara el nivel que tenía en 1989 pues el PIB de 2003 a precios constantes de 1997 representaba un 94,4% del nivel de 1989, esto es 14 años después. Es por ello que resulta difícil hablar de una recuperación económica a pesar de que el crecimiento fue positivo en estos años ya que éste no alcanzó para igualar el nivel anterior a la crisis.

La medición del crecimiento económico y del comportamiento de los agregados económicos durante el período 2004-2006 ha estado marcados por la polémica decisión de las autoridades cubanas de inflar el valor de los servicios sociales y comunales³¹¹. La nueva serie con los servicios revaluados ha sido publicada en los *Anuarios Estadísticos* de 2004, 2005 y 2006 y ha sido calculada sólo para los años a partir de 2000.

³¹⁰ Cálculo del autor con base a Cuadro 5.9.

³¹¹ La nueva metodología sólo modifica el cálculo de los servicios sociales y comunales en el caso del PIB medido por tipo de actividades económicas y sólo modifica el cálculo del consumo del gobierno y entidades sin ánimo de lucro en el caso del PIB medido por tipo de gasto agregado (*Nota del Autor*).

CUADRO 4.10
PRODUCTO INTERIOR BRUTO DE CUBA POR ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2000-2006.
(Millones de pesos constantes de 1997)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	1,907.1	1,924.1	1,875.7	1,920.6	1,924.6	1,700.5	1,597.7
Explotación de minas y canteras	427.4	412.3	463.6	471.8	449.8	450.4	459.0
Electricidad, gas y agua	4,809.5	4,780.6	4,787.8	4,692.9	4,809.3	4,864.7	4,956.9
Construcción	571.8	577.9	591.9	610.5	595.2	585.4	605.5
Comercio, restaurantes y hoteles	1,751.7	1,658.1	1,618.7	1,689.6	1,858.4	2,209.1	3,042.0
Transportes, almacenamiento y comunicaciones	7,310.5	7,633.3	7,788.7	8,175.1	8,232.8	8,631.6	10,588.1
Establecimientos financieros, bienes inmuebles y servicios a empresas	2,504.7	2,715.6	2,716.6	2,791.0	2,925.9	3,166.2	3,458.6
Servicios comunales, sociales y personales (metodología de cálculo del SCN)	4,885.5	5,154.4	5,403.4	5,668.6	6,033.5	6,652.5	6,911.2
Servicios comunales, sociales y personales (nueva metodología de la ONE)	8,934.4	9,333.6	9,730.1	10,395.8	11,567.9	14,806.5	16,165.6
Derechos de importación	344.6	335.3	338.6	377.5	452.2	528.6	657.0
PIB (metodología de cálculo del SCN)	26,482.1	27,267.7	27,686.2	28,502.2	29,489.4	31,018.2	34,810.2
PIB (nueva metodología de la ONE)	30,531.0	31,446.9	32,012.9	33,229.4	35,023.8	39,172.2	44,064.6

Fuentes: ONE (2006 y 2007) y Estimaciones del autor para el valor de los servicios sociales, comunales y personales entre 2004-2006.

Como puede observarse en el Cuadro 4.10 la nueva metodología del PIB, medido por tipo de actividad económica, adoptada por la Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba sólo significó un recálculo de los servicios sociales, comunales y personales. Sin embargo, en este rubro el incremento por sólo revalorización estadística es de 81,9% y en el caso del PIB el efecto del incremento alcanza a un 15,7% como promedio aritmético para los años 2000-2003 en los que existen datos para las dos metodologías en cuestión. La debilidad principal de la nueva metodología es que no existe, en términos reales, un ingreso que respalde el valor de estos incrementos sino que los mismos constituyen sólo ajustes contables que no están respaldados por un ingreso real en la economía nacional. De igual forma, esta revalorización de los servicios sociales, comunales y personales afecta el análisis de la estructura sectorial de la economía y oculta las dificultades que sigue afrontando todo el sector productor de

bienes en la economía cubana después de 14 años desde que se llegara al punto máximo de la crisis de la economía cubana.

Con el objeto de mantener la serie del PIB a precios constantes de 1997, de acuerdo con la metodología del sistema de cuentas nacionales, el Cuadro 5.10 contiene una estimación para los años 2004-2006 que difiere de la información oficial contenida en los respectivos Anuarios Estadísticos. Como quiera que no existe una serie lo suficientemente larga como para utilizar métodos de estimación más robustos, se decidió usar el método de Holt-Winters estimando los valores de los servicios sociales y comunales de Cuba para el período antes mencionado, partiendo de las series de valores a precios corrientes de 1990 a 2003 y de precios constantes de 1997 en una serie enganchada de 1990 a 2003³¹². El resultado de la estimación sugiere que, según la metodología del sistema de cuentas nacionales, utilizado por los organismos de la ONU, los valores de servicios sociales a precios constantes de 1997 para 2004, 2005 y 2006 serían de 6.033,5, 6.652,5 y 6.782,4 millones de pesos respectivamente³¹³, en lugar de 11.567,9, 14.806,5 y 16.373,3 millones de pesos, respectivamente, como informa la ONE en los anuarios antes mencionados, lo cual es consistente con las diferencias mostradas para los años 2000 a 2003 en el comportamiento de este rubro según las dos metodologías de cálculo del PIB. Esta corrección no sólo afecta la magnitud absoluta del valor del PIB de Cuba sino también las respectivas tasas de crecimiento del PIB que se estiman en 3,5% para 2004, 5,2% para 2005 y 11,1% para 2006 en lugar de las más optimistas ofrecidas por el gobierno de la isla, según las cuales la economía creció a un ritmo de 5,4% en 2004, 11,8% en 2005 y 12,5% en 2006.

La cifra estimada de crecimiento para 2004 en este trabajo se acerca a la que había previsto la CEPAL en su *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 2004* (3,0%) y la de 2005 se acerca a una estimación previa de la CEPAL, conocida en su momento por el autor (5,0%)³¹⁴.

³¹² Usando los valores de los servicios sociales y comunales a precios corrientes de 1990 a 2003, por el método Holt Winters se estimaron los valores corrientes de 2004, 2005 y 2006 y a estos valores se les aplicó el deflactor usado por la ONE para la conversión de los precios corrientes de los servicios sociales de esos años en precios constantes de 1997.

³¹³ El resultado de la estimación de valores de los servicios sociales a precios corrientes dio 7.922 millones de pesos para 2004, 8.508,6 millones para 2005 y 9.095,2 millones de pesos para 2006. Los valores a precios constantes de 1997 se obtuvieron al aplicar el deflactor que informaron las autoridades oficiales cubanas (Nota del Autor).

³¹⁴ La cifra de crecimiento de 5,0% era la prevista por la CEPAL antes de la publicación del Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe de 2005 y fue conocida por este autor en una visita de trabajo realizada a la sede de la CEPAL.

Más allá de lo discutible que pueda resultar el método de cálculo oficial del PIB en Cuba versus la metodología oficialmente aceptada por las Naciones Unidas en el Sistema de Cuentas Nacionales de 1993 (SCN-93) hay un hecho cierto y es que después de la crisis de 1990-93, la economía cubana ha sido una de las que más tiempo ha demorado en recuperar los niveles de anteriores a una crisis. A esto debe añadirse que ya desde el período 1986-89 el crecimiento económico se había ralentizado como consecuencia de las medidas re-centralizadoras y anti-mercado del Proceso de Rectificación de Errores y Tendencias Negativas.

Entre 1994 y 2003, la tasa de crecimiento promedio anual del PIB³¹⁵ fue de 3,5% un ritmo escaso para asegurar una recuperación real de la economía cubana después de una crisis que contrajo la producción en más de un tercio. De hecho, hasta 2003 aun no se había recuperado el nivel del PIB de 1989.

Al incorporar los años de la polémica en el cálculo de la tasa de crecimiento promedio anual la tarea se dificulta seriamente. Si se consideran los valores del PIB estimados en este trabajo, la tasa de variación promedio anual del PIB para el período 1994-2006 resulta en 4,2%, sin embargo, esta cifra está claramente influenciada por el resultado estimado para 2006 que resulta estadísticamente atípico si se consideran los años precedentes. Así, la simple sustracción de la estimación para el año 2006 arroja una tasa de crecimiento promedio anual del PIB de sólo 3,7%³¹⁶. Si se considera la serie que han ofrecido las autoridades cubanas para los años 2000-2006 no sería posible calcular el ritmo de crecimiento promedio anual para un período más largo, debido a que la serie de datos para el período 1994-1999 ha sido calculada por una metodología diferente a la de 2000-2006 y las autoridades cubanas no han actualizado las series anteriores.

Con esas tasas de crecimiento económico ha resultado muy difícil el logro de la superación definitiva de la crisis, sobre todo si se tiene en cuenta que, nuevamente, la existencia de relaciones políticas privilegiadas ha contribuido a evitar el colapso económico. De hecho, sólo después de 2004 se recuperó el nivel del PIB de 1989, esto es 16 años después del inicio de la crisis³¹⁷.

³¹⁵ Cálculo del autor usando la media geométrica de las tasas anuales de crecimiento para el período mencionado.

³¹⁶ *Ibíd.*

³¹⁷ El PIB de Cuba supera el valor de 1989 sólo a partir de 2005, tanto en el cálculo basado en la metodología oficial cubana como en la estimación basada en la metodología de la ONU. En De Miranda (2003: 44) se había pronosticado que de mantenerse la tasa de crecimiento promedio anual para el período 1994-2002 el PIB del país superaría el valor de 1989 en 2007, es decir, 18 años después, siendo uno de

En relación con la medición del PIB de Cuba existe, además, una polémica que tiene que ver con la inexistencia de un tipo de cambio económicamente fundamentado. De tal forma, la tasa de cambio oficial de un peso cubano igual a un dólar norteamericano, que ha regido la mayor parte del período post-revolucionario, tiende a sobrevalorar aquellas actividades que operan en el llamado segmento en moneda nacional y, al mismo tiempo, tiende a infravalorar aquellas actividades que se generan en el segmento que opera en divisas y que en términos contables se rigen por el tipo de cambio oficial³¹⁸ (Xalma, 2007: 63).

Sin embargo, más allá de la polémica sobre la dimensión del PIB cubano o de su comportamiento dinámico, es importante señalar los problemas que enfrentan actualmente varios de los sectores claves de la economía cubana. En el período 1996-2006, la producción de la agricultura, caza, pesca y silvicultura tuvo un desempeño decreciente con una tasa de crecimiento promedio anual de -1,1%; la explotación de minas y canteras creció a un ritmo de 2,9% promedio anual; la industria manufacturera sólo lo hizo al 1,3% promedio anual. Otros sectores muestran mejor desempeño, como es el caso de la electricidad, gas y agua con un crecimiento y los servicios financieros, con crecimientos respectivos del 3,7%; el comercio, hoteles y restaurantes con 5,2%; la construcción 7,3%. Los servicios sociales calculados por la metodología tradicional de la ONU crecen a un ritmo de 4,6% promedio anual para el período, mientras que calculados por la metodología del gobierno cubano, el incremento promedio anual resultaría de 10,6% para el período 2000-2006 que es el único que puede calcularse debido a que son los años en los que se usa un criterio común para la construcción del indicador, según esa nueva metodología³¹⁹.

Estos índices de crecimiento han significado un cambio significativo en la estructura sectorial de la economía cubana, la cual se ha ido configurando como una economía en la que predominan las actividades relacionadas con el sector servicios, algunos de los cuales son actualmente transables internacionalmente, como el caso del turismo y ciertos servicios profesionales.

los más largos períodos registrados en la economía mundial para que una economía se recupere de la crisis.

³¹⁸ Las cuestiones relacionadas con la dualidad monetaria son abordadas en el epígrafe 5.6.

³¹⁹ Cálculos del autor con base a estadísticas oficiales y estimaciones propias en el caso de los servicios sociales y comunales.

CUADRO 4.11 A
ESTRUCTURA SECTORIAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO DE CUBA, 1996-2006
METODOLOGÍA TRADICIONAL DE SCN-93 (PORCENTAJES)

	1996	1998	2000	2002	2004	2006
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	7,8	6,7	7,2	6,8	6,5	4,6
Explotación de minas y canteras	1,5	1,3	1,6	1,7	1,5	1,3
Industria manufacturera	19,2	18,2	18,2	17,3	16,3	14,4
Electricidad, gas y agua	1,9	2,0	2,2	2,1	2,0	1,8
Construcción	6,6	6,4	6,6	5,8	6,3	8,8
Comercio, hoteles y restaurantes	28,0	28,8	27,6	28,1	27,9	30,7
Transportes, almacenamiento y comunicaciones	7,5	8,6	9,5	9,8	9,9	10,0
Establecimientos financieros, bienes inmuebles y servicios a las empresas	7,1	7,4	7,4	7,6	7,5	6,8
Servicios comunales, sociales y personales	19,0	19,2	18,4	19,5	20,5	19,7
Derechos de importación	1,5	1,4	1,3	1,2	1,5	1,9
Cuenta MEMO: Total de los servicios	64,9	67,4	66,4	68,4	69,3	70,8

CUADRO 4.11 B
ESTRUCTURA SECTORIAL DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO DE CUBA, 1996-2006
METODOLOGÍA ACTUAL DEL GOBIERNO CUBANO (PORCENTAJES)

	2000	2002	2004	2006
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	6.2	5.9	5.5	3.6
Explotación de minas y canteras	1.4	1.4	1.3	1.0
Industria manufacturera	15.8	15.0	13.7	11.2
Electricidad, gas y agua	1.9	1.8	1.7	1.4
Construcción	5.7	5.1	5.3	6.9
Comercio, hoteles y restaurantes	23.9	24.3	23.5	24.0
Transportes, almacenamiento y comunicaciones	8.2	8.5	8.4	7.8
Establecimientos financieros, bienes inmuebles y servicios a las empresas	6.5	6.6	6.3	5.3
Servicios comunales, sociales y personales	29.3	30.4	33.0	37.2
Derechos de importación	1.1	1.1	1.3	1.5
Cuenta MEMO: Total de los servicios	70,9	72,7	74,2	77,2

Fuente: Elaboración propia con base a ONE (2001, 2005 y 2006)

Los Cuadros 4.11 A y B muestran la estructura por actividades económicas del PIB. de Cuba en años seleccionados entre 1996 y 2006 a precios constantes de 1997, tomando en cuenta la metodología del SCN-93 de la ONU (que incluye la estimación del autor de los servicios sociales, comunales y personales para el período 2004-2006) y la metodología actual del gobierno cubano que revaloriza los servicios sociales, comunales y personales. En ambos cálculos puede observarse un alto porcentaje del total de los servicios dentro del PIB de la isla. En ambos Cuadros puede observarse que las actividades agropecuaria e industrial muestran una marcada tendencia al descenso de su importancia en el PIB, lo cual no se debe sólo a una sostenida tendencia al

crecimiento de las actividades de servicio –especialmente comercio, hoteles y restaurantes por una parte y servicios sociales, comunales y personales por otra parte– sino también debido a la situación de evidente crisis que persiste en los sectores agropecuario e industrial.

A partir de la crisis de los años noventa, la agroindustria azucarera ha entrado en una crisis general, caracterizada tanto por la caída vertiginosa tanto de la producción de caña como de la producción de azúcar y derivados, así como de los rendimientos industriales y agrícolas.

CUADRO 4.12
INDICADORES FUNDAMENTALES DE LA PRODUCCIÓN AZUCARERA, 1989-2006.

Zafras	Producción Azúcar (miles de toneladas)	Rendimientos industriales base 96°	Días de Zafra	Caña molida (millones de toneladas)	Caña cosechada (toneladas / ha)
1988/1989	8.121,1	10,8	145	75,0	60,0
1989/1990	8.040,4	10,7	153	75,5	57,6
1990/1991	7.622,6	10,6	150	72,0	54,9
1991/1992	7.012,7	10,6	150	66,4	45,6
1992/1993	4.302,1	9,9	139	43,7	36,0
1993/1994	3.996,7	9,3	165	43,2	34,6
1994/1995	3.327,8	9,9	104	33,6	28,5
1995/1996	4.446,0	10,8	113	41,3	33,2
1996/1997	4.251,8	10,9	110	38,9	31,2
1997/1998	3.229,4	9,9	118	32,8	31,3
1998/1999	3.783,3	11,1	110	34,0	34,1
1999/2000	4.057,2	11,7	113	36,3	35,6
2000/2001	3.530,2	11,0	100	32,1	31,4
2001/2002	3.602,9	10,4	124	34,6	33,3
2002/2003	2.203,4	9,9	120	23,0	34,3
2003/2004	2.567,8	10,6	127	24,2	36,0
2004/2005	1.338,6	10,4	92	11,9	22,4
2005/2006	1.196,5	10,6	117	11,2	28,0

Fuente: ONE (2006 y 2007)

Como puede observarse en el Cuadro 4.12, la actividad que tradicionalmente ha sido no sólo el soporte productivo de la economía nacional sino también su principal rubro de inserción internacional ha sufrido un verdadero desplome. De más de ocho millones de toneladas de azúcar entre fines de los ochenta y principios de los noventa, la producción del crudo ha estado cayendo sistemáticamente hasta casi 1,2 millones de toneladas en la campaña azucarera de 2005/2006, el nivel más bajo desde 1908. Los rendimientos industriales base 96° han estado también en un nivel bajo. Como promedio, de todo el período 1989-2006 han sido de 10, 5 un valor cercano al que se obtenía en la primera década del siglo XX. La producción de caña molida ha caído en

una proporción similar a la de la producción azucarera y los rendimientos agrícolas están a un nivel de menos de la mitad de fines de los años ochenta. La duración promedio de la zafra continuó incrementándose. Para el período 1990-2006 la duración promedio fue de 124 días, mientras que entre 1959-69 había sido de 87 días y entre 1971-1989 había sido de 107 días³²⁰.

CUADRO 4.13
COMPORTAMIENTO DINÁMICO DE LOS INDICADORES FUNDAMENTALES DE LA
AGROINDUSTRIA AZUCARERA.

Zafra	Índice de Producción de Azúcar 1988/89=100	Variación anual de la producción azucarera (%)	Variación anual de los rendimientos industriales (%)	Índice de Producción de Caña de Azúcar 1988/89=100	Variación anual de la producción de caña molida (%)	Variación anual de los rendimientos agrícolas (%)
1989/1990	99.0	-1.0	-0.9	100.7	0.7	-4.0
1990/1991	93.9	-5.2	-1.0	96.0	-4.6	-4.7
1991/1992	86.4	-8.0	-0.2	88.5	-7.8	-16.9
1992/1993	53.0	-38.7	-6.3	58.3	-34.2	-21.1
1993/1994	49.2	-7.1	-6.1	57.6	-1.1	-3.9
1994/1995	41.0	-16.7	6.5	44.8	-22.2	-17.6
1995/1996	54.7	33.6	8.7	55.1	22.9	16.5
1996/1997	52.4	-4.4	1.5	51.9	-5.8	-6.0
1997/1998	39.8	-24.0	-9.8	43.7	-15.7	0.3
1998/1999	46.6	17.2	13.0	45.3	3.7	8.9
1999/2000	50.0	7.2	5.1	48.4	6.8	4.4
2000/2001	43.5	-13.0	-6.0	42.8	-11.6	-11.8
2001/2002	44.4	2.1	-5.5	46.1	7.8	6.1
2002/2003	27.1	-38.8	-4.8	30.7	-33.5	3.0
2003/2004	31.6	16.5	7.1	32.3	5.2	5.0
2004/2005	16.5	-47.9	-1.9	15.9	-50.8	-37.7
2005/2006	14.7	-10.6	1.9	14.9	-6.0	24.6

Fuente: Elaboración propia a partir de las cifras de ONE (2005 y 2006).

En el Cuadro 4.13 se han calculado los índices de producción azucarera y de caña molida respectivamente, así como la tasa anual de variación de dichas producciones, así como de los rendimientos industriales y agrícolas. Como puede observarse, los resultados son singularmente negativos. La caída de la producción de caña molida y de la producción azucarera resultante en 2005/2006 respecto a la zafra de 1988/89 llega hasta el 85,1% y al 85,3% respectivamente. En todas las 17 zafas posteriores a la de 1988/89 el nivel de producción azucarera estuvo por encima del alcanzado en aquella campaña productiva. La tasa promedio anual de variación de la producción azucarera para el período 1988/89-2005/06 fue de -10,7%, la variación promedio anual de los rendimientos industriales fue de -0,1%, la de la producción de

³²⁰ Se mantiene la exclusión de 1970 por ser atípico respecto a la duración de la zafra.

caña molida fue de -10,6% y la de los rendimientos agrícolas fue de -4,4%. Si estos mismos cálculos se hicieran para el período 1994/95-2005/06 catalogado por las autoridades cubanas como de recuperación obtenemos que el nivel de producción azucarera del 2005/2006 respecto a 1994/1995 fue de un 64,0%, el de producción de caña molida de un 66,7%, la variación promedio anual de los rendimientos industriales fue el único valor positivo para el período (1,1%), la de producción azucarera fue de -9,6%, la de caña molida de -10,6%, la de los rendimientos agrícolas de -1,8%.³²¹

La caída de la actividad de agroindustria azucarera está enmarcada en la caída generalizada de la mayor parte de actividades productivas, algunas de las cuales aun no se han recuperado de la crisis de los años noventa.

En el caso de la agroindustria azucarera influyeron tanto problemas organizativos, como de una caída generalizada de la eficiencia, disminución de los niveles de la mecanización del proceso de cultivo y de corte, así como problemas climáticos. Sin embargo, estos últimos son parte de la naturaleza misma del proceso de producción. Con independencia de que en estos años también ha habido coyunturas adversas de precios internacionales, la realidad es que una vez que se normalizaron los niveles de comercio entre Rusia y Cuba, la demanda de crudo por parte de este país ha superado la capacidad de producción de la industria cubana. Cuba, de hecho, se ha visto obligada a comprar azúcar en los mercados internacionales para cumplir compromisos de exportación.

A partir de 2002 el gobierno cubano decidió un plan para reestructurar la industria azucarera³²², consistente en lo que entonces se denominó como “redimensionamiento de la industria azucarera” que, en términos generales ha significado el cierre de 71 de las 156 fábricas de azúcar en la isla, la reasignación de otros 14 a la producción exclusiva de derivados, y la reducción de la mitad del área sembrada de caña que pasó de 1,350 millones de hectáreas en 1988/1989 a 643,8 mil en 2002/2003 y para la campaña de 2005/2006 se llegó a 397,1 mil hectáreas, un 29,4% del área sembrada en 1988/1989.

Los objetivos de este programa eran: 1) elevar los rendimientos agrícolas en términos de caña cosechada y molida por hectárea sembrada, 2) incrementar la eficiencia y reducir los costos, 3) concentrar la producción en los campos y las fábricas

³²¹ Cálculos del autor con base a los resultados del Cuadro 5.12.

³²² Un interesante y completo estudio de la reestructuración de la agroindustria azucarera a partir de 2002, puede encontrarse en Pérez-López y Álvarez, 2005).

de mayor rendimiento, 4) diversificar la producción del complejo agroindustrial azucarero a favor de producciones con mayor valor agregado que pudiera generar ingresos en divisas, tanto en el mercado interno como en el internacional, y 6) priorizar la producción de energía a partir del bagazo de caña (Pérez-López y Álvarez, 2005: 146).

Las metas del gobierno eran las siguientes: 1) asegurar el consumo interno de azúcar estimado en alrededor de 700 mil toneladas, 2) asegurar el cumplimiento de los compromisos de exportación, estimular la inversión extranjera directa en la producción azucarera³²³, y 3) dirigir ventas hacia el mercado mundial sólo en las condiciones en que éstas resulten rentables financieramente (Pérez-López y Álvarez, 2005: 147).

Este proceso tenía un componente social muy importante y era la reubicación de aproximadamente 122 mil trabajadores que laboraban en los centrales cerrados y de aquellos que resultaban sobrantes en los que redefinieron su actividad, los cuales fueron enviados a estudiar con sus sueldos completos, con lo cual no ingresaron a las cifras oficiales de trabajadores desempleados, pero su sostenimiento pasó a ser responsabilidad del presupuesto del Estado.

Los resultados de este plan de reestructuración, en términos de producción y rendimientos, pueden observarse claramente en las cifras de los Cuadros 4.11 y 4.12 en los que se muestra que para las zafas 2002/2003 a 2005/2006 se produce una caída de la producción de azúcar, de la de caña molida, así como de los rendimientos agrícolas, mientras que los rendimientos industriales aumentaron ligeramente.

Como se observará más adelante, la producción agrícola no ha aumentado sustancialmente en los últimos años, tanto en términos físicos como en términos de valor, con lo que puede intuirse que no se ha logrado cumplir adecuadamente el objetivo de diversificación agrícola, a partir del redimensionamiento de la agroindustria azucarera.

Adicionalmente, la caída generalizada de la producción azucarera cubana ha coincidido con un relanzamiento de la industria azucarera mundial a partir de las oportunidades de fabricación de combustibles derivados del etanol, impulsadas por Estados Unidos y Brasil. Estas nuevas posibilidades de desarrollo de combustibles

³²³ Aunque la ley 77 de inversión extranjera no prohibía expresamente la inversión foránea en la industria azucarera, en la práctica no se autorizaba la privatización de centrales azucareros ni siquiera la formación de sociedades mixtas en este tipo de producción. A partir de 2002 se anunció abiertamente el interés en promover la IED en esta industria.

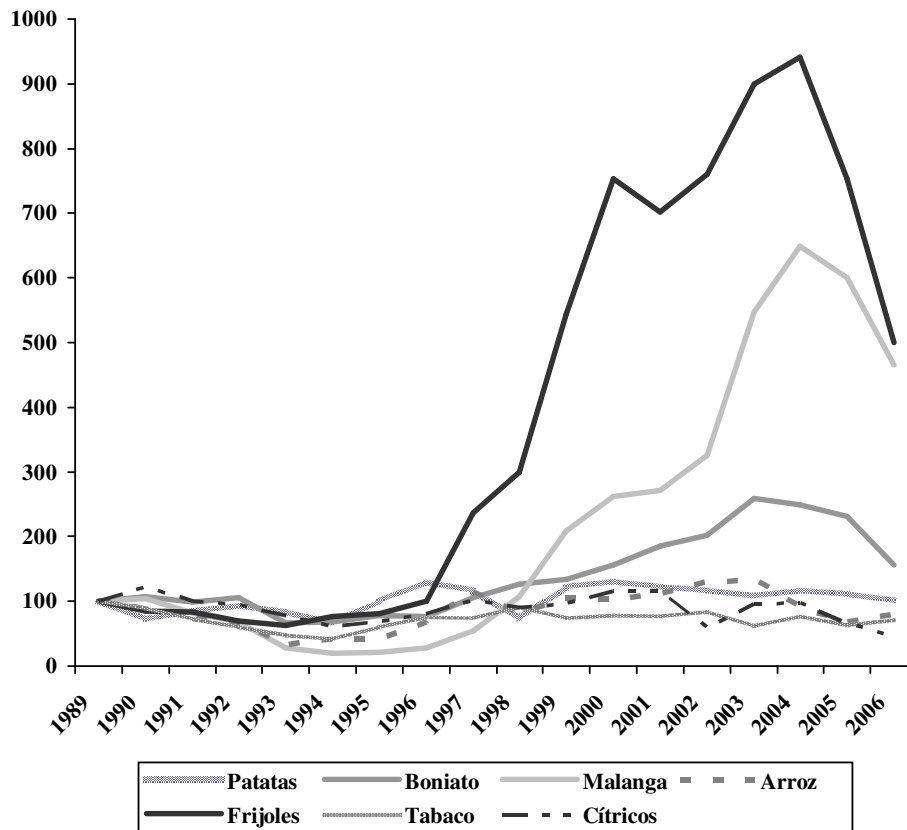
alternativos al petróleo ha sido duramente criticado por el propio Fidel Castro en un artículo de prensa publicado recientemente, en medio de su “casi” retiro político³²⁴.

En resumen, la industria azucarera en su nivel actual de desarrollo en Cuba ha dejado de constituir una opción de inserción en la economía mundial. La debacle de esta actividad productiva ha producido un cambio estructural de grandes proporciones en la economía cubana que afecta tanto su inserción en la división internacional del trabajo como sus posibilidades de desarrollo en un momento en el que se abren perspectivas para el desarrollo energético a partir de la producción de etanol derivado de la caña de azúcar con lo que se sientan las bases para el desarrollo de una industria energética renovable.

El sector de la producción agropecuaria ha sido el de peor desempeño en la economía cubana desde la crisis de 1989-93, al punto de que de forma global, los niveles de producción continúan siendo notablemente inferiores a los de la etapa previa a la crisis.

³²⁴ El artículo en cuestión es *Lo que se impone de inmediato es una revolución energética*, publicado en Granma, 1 de mayo de 2007.

Gráfico 4.6
Índices de producción de productos agrícolas seleccionados,
1989=100



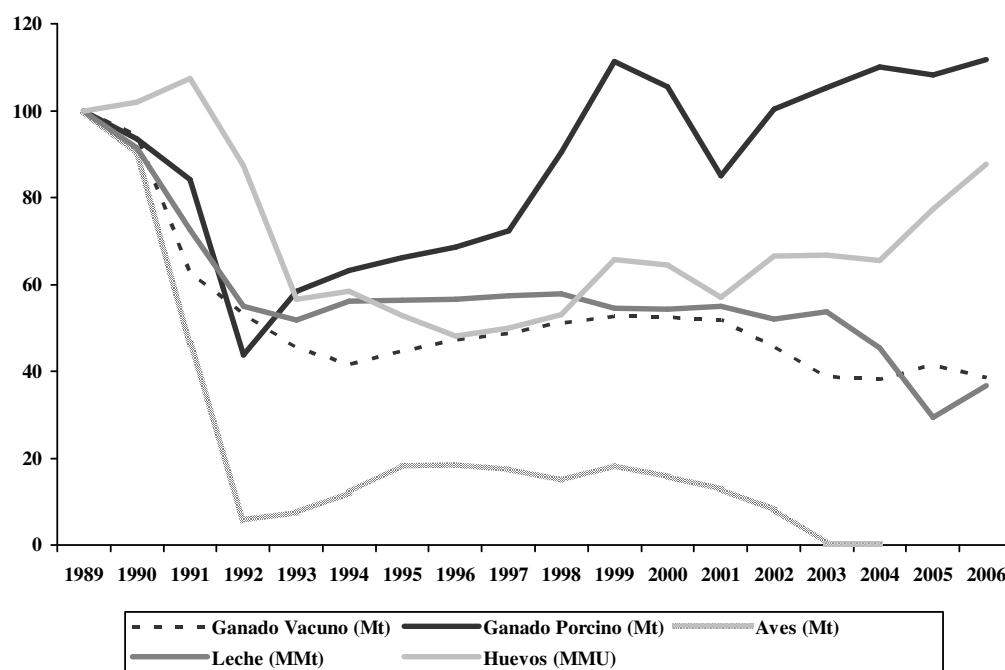
Fuente: Elaboración propia a partir de ONE (2006 y 2007)

El Gráfico 4.6 muestra el comportamiento de los índices de quantum en la producción de una selección de productos agrícolas, entre los cuales se encuentran algunos de gran importancia para las exportaciones tradicionales cubanas (tabaco y cítricos) y otros importantes para la dieta tradicional de los cubanos (patatas, boniato, malanga, arroz y frijoles). En el período 1994-2006, la producción de frijoles creció a un 17,4% promedio anual, la de malanga a un 24% promedio anual, la de arroz a un 7,2%, la de boniato (batata) a un ritmo de 6,7% promedio anual, mientras que la de patatas creció a sólo 1,5% promedio anual. Mientras tanto, la producción de cítricos creció negativamente a una tasa de -4,1% promedio anual y la de tabaco positivamente a una tasa de 3,1% promedio anual.³²⁵ Sin embargo, debido a la caída generalizada de la

³²⁵ Cálculos del autor con base a las cifras de ONE (2006 y 2007)

producción agrícola durante los años de la crisis, para 2006 aun la producción de arroz representaba el 80,9% del nivel de 1989, la de tabaco el 71,4%, la de cítricos el 45,2%, mientras que la de patatas representaba sólo un 101,6% del nivel de 1989. Por el contrario, algunos tipos de productos lograron multiplicarse varias veces, como es el caso de los frijoles (500,5%), malanga (465,0%), el maíz (648,4%) y el boniato (155,6%)³²⁶.

Gráfico 4.7
Índices de Producción Pecuaria, 1989=100



Fuente: Elaboración propia con base a ONE (2005 y 2006)

En cuanto a la producción pecuaria, tal y como se observa en el Gráfico 4.7, los resultados son positivos para la producción de huevos, que ha crecido a un ritmo de 3,4% promedio anual y la de carne de cerdo, a partir del indicador de peso en pie en el ganado sacrificado, que creció a una tasa promedio anual de 5,1% en el período 1994-2006. La producción de leche tuvo un comportamiento negativo de -3,6% promedio anual y la de carne vacuna de -1,2% promedio anual en el período mencionado. La producción de carne de ave, a partir del indicador de peso en pie en entregas para sacrificio ha caído a un ritmo de -28,2% promedio anual en el período 1994-2004. Para

³²⁶ Ibídem.

2005 y 2006 no se ofrecen estadísticas de este indicador. Para 2006 la producción porcina era de 111,7% la de 1989, sin embargo, la producción de carne vacuna estaba a un 38,5% del nivel de 1989, la de leche a un 36,7% y la de huevos a un 87,6%. La producción de carne de ave en 2004 representaba el 0,2% del nivel de 1989.³²⁷

Estos resultados muestran la dificultad del sector agropecuario cubano de satisfacer las necesidades de consumo de la población en varios rubros importantes de la dieta tradicional del país. Esto ha obligado a que los alimentos constituyan uno de los mayores registros de importaciones en los últimos tiempos.

La industria sigue siendo el sector más importante dentro de la producción material del país. Y al mismo tiempo, ha sido uno de los sectores que no se han recuperado de la crisis económica. En términos de volumen físico, el índice general de la producción de 2006 representaba el 48,8% del nivel de 1989³²⁸.

³²⁷ *Ibíd.*

³²⁸ ONE (2006 y 2007: Cuadro IX.1)

CUADRO 4.14
ÍNDICES DE VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL POR RAMAS
SELECCIONADAS, 1989=100

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Índice General	92,9	41.2	51.5	51.8	49.9	48.3	54.7	53.8	48.8
Explotación de minas y canteras	88.9	68.9	132.2	134.2	157.0	162.3	150.3	141.8	159.0
Industria Azucarera	111.0	42.8	52.8	48.6	46.6	29.4	33.2	17.5	15.8
Otras Ind. Manuf.	88.6	36.5	44.8	45.8	42.8	44.1	52.3	54.8	47.5
Elaboración de productos aliment.	90.4	45.6	52.4	53.9	51.0	52.5	81.3	85.7	59.0
Elaboración de productos del tabaco	98.3	67.8	86.9	98.1	92.1	91.6	94.6	104.1	108.7
Productos textiles	90.1	17.9	14.8	14.6	9.0	8.2	8.9	7.6	7.7
Prendas de vestir	81.9	13.9	22.7	24.3	19.7	21.9	17.2	17.3	18.1
Cuero y artículos de cuero	86.8	43.7	46.6	45.2	34.3	27.5	26.2	20.5	15.3
Madera y productos de madera	91.0	7.8	18.6	14.7	14.7	10.6	10.4	9.3	10.1
Papel y productos de papel	78.5	14.1	10.8	8.9	7.3	5.5	4.8	5.7	5.4
Edición, impresión y reprod. de grabac.	83.8	11.9	18.6	19.9	25.9	16.1	18.5	17.3	19.5
Refinación de petróleo	82.8	23.2	30.6	29.7	22.9	30.9	27.1	28.8	26.2
Fertilizantes	95.8	29.0	13.8	9.9	9.5	8.3	9.1	6.7	7.8
Prod. Químicos	97.7	78.1	104.4	101.6	109.1	111.9	119.4	135.0	152.3
Caucho y plásticos	103.5	39.0	31.7	32.1	18.0	13.1	13.4	8.5	13.6
Minerales no metálicos	79.9	18.2	23.8	22.2	18.1	17.5	14.9	12.6	11.2
Prod. Construcción	93.2	24.1	26.0	23.7	24.4	23.6	23.5	24.3	28.8
Maquinarias y equipos	99.6	19.9	15.9	14.2	13.1	12.7	9.1	3.7	2.0
Aparatos eléctricos	80.0	44.9	32.0	38.5	31.5	22.0	18.4	22.5	30.7
Equipos de radio, TV y comunicac.	112.6	14.3	53.6	56.8	75.1	232.5	71.6	88.0	112.6
Instrum. Médicos y de precisión	94.2	3.7	4.5	12.5	8.1	1.0	16.7	0.6	1.4
Equipos de transporte	79.1	26.9	19.9	25.1	7.3	5.3	1.7	1.7	2.0
Suministro de electricidad	98.6	81.8	98.6	100.4	103.0	103.7	102.6	100.7	108.1

Fuente: ONE (2006 y 2007)

El Cuadro 4.14 es ilustrativo del estado de postración en el que se encuentra la industria cubana después de 13 años de iniciada la llamada recuperación. El crecimiento promedio anual de 2,9% en términos de valor entre 1994 y 2006 oculta una realidad mucho más difícil y es que, al igual que el sector agropecuario, la industria cubana no ha logrado recuperar los niveles anteriores a la crisis.

La explotación de minas y canteras muestra el mejor desempeño entre las diversas ramas de la industria, lo cual se explica por la prioridad dada por el gobierno al desarrollo de la minería del níquel aprovechando las importantes reservas de este mineral existentes en Cuba, las cuales han estimulado la inversión extranjera directa de la empresa canadiense Sherritt y más recientemente compromisos de inversión de empresas chinas. De igual forma, la exploración petrolera ha recibido alta prioridad gubernamental junto a intereses de empresas extranjeras, lo que se ha traducido en una elevación significativa de la producción de petróleo crudo. Sin embargo, como puede verse en el Cuadro 4.13 la actividad de refinación aun se encuentra en poco más de la cuarta parte del nivel de 1989 cuando en las refinerías cubanas se procesaban cerca de 13 millones de toneladas anuales de crudo procedente de la URSS.

Otras industrias con resultados positivos en el período han sido la industria química, la industria tabacalera (que sólo a la altura de 2005 logró superar el nivel de producción física de 1989), la fabricación de aparatos de radio, televisión y comunicaciones (que tuvo desempeños muy irregulares en el período) y el suministro de energía eléctrica que no ha logrado superar sustancialmente el desempeño del año anterior a la crisis.

Las demás ramas industriales muestran una situación catastrófica, especialmente aquellas que tienen que ver directamente con el nivel de consumo de la población y/o con la satisfacción de sus necesidades perentorias, tales como la industria alimenticia, la industria textil y de confecciones, la industria del cuero y sus manufacturas, la de materiales de construcción, aparatos eléctricos, entre otras.

La parálisis ha sido especialmente profunda en el caso de la industria de construcción de maquinarias, la fabricación de equipos de transporte, así como la industria de equipos médicos, ópticos y de precisión.

La grave situación de la industria cubana después de 13 años de iniciada una recuperación económica, definida así oficialmente sólo por el hecho de que el PIB ha tenido un comportamiento positivo año tras año, demuestra que esta importante rama de la economía nacional dependía esencialmente de los suministros y de la asistencia técnica y económica proveniente de los países miembros del CAME. Desaparecido el CAME y desmontado el sistema socialista de economía en la mayor parte de los países que lo integraban, Cuba no ha podido asegurar las condiciones para un nuevo despegue industrial ni siquiera en un nuevo escenario positivo de sus relaciones económicas y políticas internacionales como el que existe desde el inicio de la presente década.

La situación de crisis de los sectores industrial y agropecuario deja sólo a los servicios como opción para impulsar el crecimiento económico del país e incluso para asegurar la inserción internacional del mismo.

La crisis de la industria azucarera y las escasas posibilidades de la tabacalera para incrementar su peso en la economía nacional y en las opciones de inserción económica internacional trajeron como consecuencia que el turismo y la industria minera pasaran a ocupar el rol protagónico en la economía cubana en términos de inserción internacional.

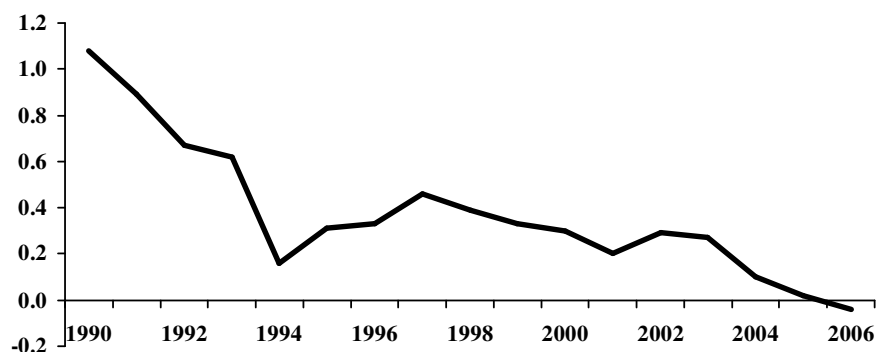
4.3.2. Los factores de la producción.

El análisis de los factores de la producción en el período de la crisis económica y la etapa actual se realizará siguiendo la metodología expuesta en el epígrafe 4.2.3.3 del Capítulo 4 con el objeto de considerar el papel de los factores de producción durante la crisis económica y la etapa posterior.

4.3.2.1. La población y el factor trabajo.

La marcada tendencia al descenso de la tasa de crecimiento de la población, que se observa desde la década de los años setenta, se hizo especialmente evidente en los últimos años. La tasa de crecimiento de la población creció a un ritmo promedio anual de 0,4% en el período 1989-2006.³²⁹ Ya desde inicios de los años noventa la tasa de crecimiento estaba por debajo del 1,0% y en 2006 llegó a ser -0,04%.

Gráfico 4.8
Crecimiento anual de la población cubana, 1989-2006



Fuente: Elaboración propia con base a ONE (2006 y 2007)

³²⁹ Cálculos del autor con base a ONE (2006 y 2007)

Las proyecciones de la ONE (2007: Cuadro II.1) sugieren que la tendencia marcada sería la del descenso de la población. De tal forma, se espera que para 2020, habría 27 mil habitantes menos que en 2006. Así las cosas, estamos en presencia de un fenómeno que actualmente ha estado gravitando sobre ciertas sociedades desarrolladas pero en un país subdesarrollado con graves problemas económicos y especialmente de tipo productivo.

CUADRO 4.15
INDICADORES DEMOGRÁFICOS DE CUBA, 1990-2006.

	1990-1995	1995-2000	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tasa Bruta de Natalidad (x 1000 h.)	14,9	13,1	12,9	12,4	12,6	12,2	11,3	10,7	9,9
Tasa Bruta de Mortalidad (x 1000 h.)	6,8	7,1	6,9	7,1	6,6	7,0	7,2	7,5	7,2
Tasa de Migración (x 1000h.)	-1,9	-1,8	-2,6	-3,0	-2,8	-2,6	-3,2	-3,0	-3,1
Esperanza de Vida al Nacer (años)	75,3	76,0	76,0	75,8	75,7	76,5	76,2	77,3	77,6
Tasa de Crecimiento Natural de la Población (x 1000 h)	8,1	6,1	6,0	5,3	6,0	5,2	4,1	3,2	2,7
Tasa de Crecimiento Total de la Población (x 1000 h.)	6,2	4,2	3,0	2,0	2,8	2,6	1,0	0,2	-0,4

Fuentes: CELADE (2002: Cuadro 18b); ONE (2007b); PNUD (2000-2006)

Como se observa en el Cuadro 4.15, la tasa bruta de natalidad ha mantenido una tendencia descendente de forma acelerada. Este fenómeno, puede ser explicado, en el caso de las dos últimas décadas, esencialmente debido a las dificultades económicas que enfrenta la familia cubana actual, especialmente debido al alto costo de la canasta familiar que realmente asegura la supervivencia, así como debido a las dificultades de vivienda que obligan la convivencia de tres y en algunos casos, hasta cuatro generaciones de una misma familia.

Mientras tanto, a diferencia de la etapa anterior, la tasa bruta de mortalidad ha manifestado una tendencia ligeramente creciente en los últimos años, debido, fundamentalmente al envejecimiento de la población. En 1989, la población en edad de jubilación (60 años o más para los hombres y 55 o más para las mujeres) representaba el 13,8% del total y en 2006 había ascendido a 18,7%³³⁰.

³³⁰ Cálculos del autor con base a ONE (1989 y 2007).

La tasa de migración muestra un crecimiento significativo en los últimos años, fenómeno asociado también a la difícil situación económica y el rigor de las condiciones de la vida cotidiana.

La esperanza de vida al nacer muestra resultados muy positivos y se coloca en niveles similares a los de los países más desarrollados del mundo, como resultado, fundamentalmente, de los logros del sistema de salud cubano y el carácter universal de su cubrimiento.

El comportamiento descendente de la tasa de crecimiento natural y de la tasa de crecimiento total de la población puede ser explicado a través de los indicadores analizados anteriormente, especialmente, las tasas de natalidad, mortalidad y migraciones.

En consecuencia, se ha modificado, significativamente, la estructura etárea de la población cubana.

CUADRO 4.16
INDICADORES DE ESTRUCTURA POR EDADES DE LA POBLACIÓN CUBANA, AÑOS
SELECCIONADOS, 1990-2006.

	1990	1996	1999	2002	2004	2006
Población entre 0 y 14 años	23,1	22,2	21,6	20,9	19,6	18,4
Población entre 15 y 65 años	68,6	67,4	68,5	68,8	69,5	70,3
Población 65 años y más	8,4	9,4	9,9	10,3	10,9	11,3
Relación de dependencia	45,9	47,9	46,0	45,3	43,9	42,2

Fuente: ONE (1996, 1999, 2003 2005, 2007), CELADE (2002)

Como puede observarse en el Cuadro 4.16, el porcentaje de población mayor de 65 años ha crecido en el total de población, de 8,4% en 1990 a 11,3% en 2006, mientras que la proporción de la población menor de 15 años ha pasado de 23,1% a 18,4% en el mismo período. La tendencia hacia el envejecimiento de la población cubana, puede ser explicada –también– por la disminución de la proporción de menores de 15 años, de 23,1% a 18,4% que resulta de la caída vertiginosa de la tasa bruta de natalidad. Este descenso, que supera el incremento de la proporción de la población mayor de 65 años en el total, explica que la relación de dependencia haya mejorado entre 1990 y 2006.

La cuestión de la medición del desempleo en Cuba resulta una de las tareas más complicadas para la estadística económica, debido a que no existen cifras oficiales sobre la Población Económicamente Activa (PEA) para el período anterior a 1999, pero además, debido a que existe una discrepancia considerable en los datos sobre el total de

ocupados en la economía nacional entre las cifras oficiales cubanas publicadas antes de 2004 y las publicadas después.

El Anuario Estadístico de Cuba, 2004 (Edición 2005) es el primero de la nueva serie de estadísticas en el que se publica una cifra de PEA, con datos a partir de 1999. En las ediciones anteriores sólo se informan cifras de Población en Edad Laboral (PEL).

El problema más extraño es el de la diferencia mostrada en las cifras de la ONE entre las publicaciones de los Anuarios correspondientes a los períodos 1996-2003 y la de los Anuarios 2004-2006, lo cual pone en duda la fiabilidad de la estadística oficial, toda vez que en las publicaciones en las que se rectifican las cifras de ocupados no se explica la razón de diferencias tan sustanciales.

CUADRO 4.17
INCONSISTENCIAS EN LA INFORMACIÓN OFICIAL CUBANA SOBRE OCUPACIÓN, 1989-2006.

Años	Población Econ. Activa (miles)	Ocupados 1 según ONE (1996-2003) (miles)	Tasa de Desempleo 1	Ocupados 2 según CEPAL (2000) y ONE (2007) (miles)	Tasa de Desempleo 2	Diferencia entre Ocupados 2 y Ocupados 1 (miles)
1989	4,728.2	3,870.2	18.1	4,356.0	7.9	485.8
1990	4,741.6	3,709.4	21.8	4,394.0	7.3	684.6
1991	4,736.8	3,888.2	17.9	4,374.0	7.7	485.8
1992	4,635.3	3,826.4	17.5	4,352.0	6.1	525.6
1993	4,597.0	3,815.1	17.0	4,313.0	6.2	497.9
1994	4,495.9	3,839.8	14.6	4,195.0	6.7	355.2
1995	4,526.0	3,591.0	20.7	4,169.0	7.9	578.0
1996	4,515.0	3,626.7	19.7	4,172.0	7.6	545.3
1997	4,606.0	3,705.2	19.6	4,283.0	7.0	577.8
1998	4,646.0	3,753.6	19.2	4,339.0	6.6	585.4
1999	4,650.3	3,821.3	17.8	4,359.4	6.3	538.1
2000	4,631.5	3,843.0	17.0	4,379.3	5.4	536.3
2001	4,696.7	3,968.9	15.5	4,505.1	4.1	536.2
2002	4,714.3	4,024.1	14.6	4,558.2	3.3	534.1
2003	4,716.6	4,073.9	13.6	4,607.0	2.3	533.1
2004	4,729.4	n.d.	n.d.	4,641.7	1.9	505.0
2005	4,816.4	n.d.	n.d.	4,722.5	1.9	525.2
2006	4,847.3	n.d.	n.d.	4,754.6	1.9	496.8

Fuentes: A) Para la Población Económicamente Activa, 1989-1998 (CEPAL, 2000a: Cuadro A.46) y para 1999-2006 (ONE, 2007: Cuadro VI.1); B) Para los Ocupados 1 (ONE, 1996-2003); Para los Ocupados 2, 1989-98 (CEPAL, 2000a: Cuadro A.46) y 1999-2006 (ONE, 2007, Cuadro VI.1). Las Tasas de Desempleo para ambos datos de Ocupados en relación con la PEA y la diferencia entre las dos series de Ocupados han sido calculadas por el autor.

Llama la atención que exista una diferencia tan pronunciada entre la información estadística oficial cubana. En el caso de las distintas series de Ocupados la diferencia promedio en el período 1989-2006 es de 529,6 miles de trabajadores, lo cual representa, en promedio, un 11,3% de la población económicamente activa promedio de dicho período. Pero descartando la cifra de Ocupados 2 del período 1989-98 que resulta de estimaciones de la CEPAL (2000a), basadas en estadísticas oficiales cubanas, para el período 1999-2006 en el que esta nueva serie si es proporcionada directamente por la ONE (2007) la diferencia promedio entre esta nueva serie y la anterior, proporcionada por el mismo organismo en sus Anuarios Estadísticos (1996-2003) es de 523,8 miles de trabajadores, lo cual representa el 11,1% de la población económicamente activa promedio de dicho período. Resulta significativo, además, que una nueva serie que cambia las cifras de empleados en la economía nacional, no sea explicada en las notas metodológicas de los Anuarios Estadísticos 2004-2006 en los cuales aparece.

Obviamente, de nuevo aparece el fantasma de la “raison d’Etat”, según la cual, altas tasas de desempleo resultarían impropias políticamente hablando, toda vez que la propaganda oficial durante la crisis siempre hizo énfasis en que la misma no afectaría los ingresos de los trabajadores y las posibilidades de los mismos de asegurar sus necesidades elementales y las de sus familias. Como se observa en el Cuadro 4.17, las tasas de desempleo calculadas sobre la serie que hemos llamado Ocupados 1, resultan mucho más altas que las que se calculan sobre la serie que hemos denominado Ocupados 2. Realmente, es difícil comprender que en una economía que entre 1990 y 1993 se contrajo casi un 35% en su PIB, el desempleo disminuyera de 7,3% a 6,2%. De igual forma, resulta extraño que la PEA disminuyera entre 1990-93 cuando en ese período no hay una explosión migratoria que sería una razón de peso para explicar la disminución de la PEA. Por otra parte, en el caso de Cuba, cualquier cifra sobre desempleo debe considerarse con reserva debido a que muchas personas prefieren, en realidad, mantenerse en la economía informal debido a que la expectativa de beneficios es mucho mayor que si se ocupa en una actividad económica vinculada con el Estado. Es decir, muchas personas prefieren hacer sus propios negocios informales que dedicar entre 8 y 12 horas (considerando el horario laboral más el tiempo necesario para transportarse) a un trabajo oficial cuya remuneración no les asegura sus necesidades más elementales.

En las condiciones actuales de Cuba, parecería que la serie de Ocupados 1 responde mejor a la realidad económica del país que la serie de Ocupados 2 que,

además, coincide con un abultamiento estadístico de las cifras del PIB por revalorización de los servicios sociales. García (2004: 52-53) llega cifras parecidas a las de las tasas de desempleo 1 del Cuadro 4.17 en estimaciones para el período 1994-2000. Al realizar una estimación usando el método de Holt-Winters, las cifras de ocupados en la economía nacional, según la serie de Ocupados 1 podrían ser para 2004, 4.136,7 miles; para 2005, 4.197,3 miles y para 2006, 4.257,8 miles, lo que situaría la tasa de desempleo en 12,5% para 2004, 12,9% para 2005 y 12,2% para 2006³³¹.

El cálculo de la productividad del trabajo para la serie completa 1989-2006 tiene las dificultades que ya se han explicado en el análisis del crecimiento económico y que tienen que ver con las inconsistencias de las series con base en 1981 y 1997. A esto debe añadirse los problemas con el cálculo del PIB del período 2004-2006 de acuerdo con la nueva metodología usada por el gobierno cubano para el cálculo del producto generado por los servicios sociales y acerca de lo cual se ha tratado ya en el epígrafe 4.2.2.

CUADRO 4.18
CÁLCULO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO DE CUBA, 1989-2006.
(según metodología del SCN-93)

Años	Población Ocupada (miles)	Producto Interior Bruto a precios constantes de 1997 (millones de pesos)	Productividad del Trabajo (pesos constantes de 1997)	Variación anual de la Productividad del Trabajo (%)	Índice de variación de la Productividad del Trabajo 1989=100
1989	3,870.2	30,204.1	7,804.3	3.4	100.0
1990	3,709.4	29,946.3	8,073.1	-14.9	103.4
1991	3,888.2	26,723.8	6,873.1	-10.0	88.1
1992	3,826.4	23,658.1	6,182.9	-14.7	79.2
1993	3,815.1	20,126.0	5,275.4	0.1	67.6
1994	3,839.8	20,272.8	5,279.6	9.5	67.7
1995	3,591.0	20,761.3	5,781.5	8.8	74.1
1996	3,626.7	22,819.0	6,291.9	0.5	80.6
1997	3,705.2	23,438.6	6,325.9	-1.1	81.1
1998	3,753.6	23,475.5	6,254.1	4.4	80.1
1999	3,821.3	24,956.4	6,530.9	5.5	83.7
2000	3,843.0	26,482.1	6,891.0	-0.3	88.3
2001	3,968.9	27,267.7	6,870.3	0.1	88.0
2002	4,024.1	27,686.2	6,880.1	1.7	88.2
2003	4,073.9	28,502.2	6,996.3	1.9	89.6
2004	4,136.7	29,489.4	7,128.7	3.7	91.3
2005	4,197.3	31,018.2	7,390.0	10.6	94.7
2006	4,257.8	34,810.2	8,175.6	3.4	104.8

Nota: Las cifras del PIB entre 1989 y 1995 se han estimado por enganche de series entre las series con base en 1981 y 1997. Las cifras de Población Ocupada entre 2004 y 2006 se han estimado utilizando el método Holt-Winters a partir de las series de Ocupados que ofrece ONE (1996-2003)

Fuente: Elaboración propia con base a ONE (1996-2006).

³³¹ Cálculos del autor.

El Cuadro 4.18 muestra el comportamiento de la productividad del trabajo y la variación anual de la misma tomando como base las estimaciones realizadas en este trabajo acerca del PIB, medido de acuerdo al SCN-93 y de la población ocupada de la serie que aquí se ha denominado Ocupados 1. En términos promedio anuales, la productividad del trabajo ha crecido sólo un 0,3% en el período 1989-2006 y 3,4% durante el período 1994-2006 que es el que se identifica como el período de la recuperación. Sin embargo, la caída de la productividad durante los años de la crisis ha sido de tal magnitud que sólo ha podido recuperarse respecto a 1989 en 2006 cuando el nivel de este indicador resultó ser un 4,8% respecto a 1989, pero hasta 2005 los niveles de productividad del trabajo resultaban inferiores a los del año previo a la crisis.

La mayor calificación de la fuerza de trabajo se ha mantenido como un proceso ininterrumpido a pesar de la crisis económica, lo cual es, sin duda, uno de los mayores activos con los que cuenta Cuba en sus posibilidades de desarrollo. Una fuerza de trabajo calificada puede facilitar la inclusión de la economía cubana en cadenas productivas tecnológicamente avanzadas dada sus posibilidades de aprendizaje.

CUADRO 4.19
NIVEL DE FORMACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO EMPLEADA, 1986-2006, AÑOS
SELECCIONADOS (PORCENTAJES).

Años	Primaria o menos	Secundaria	Medio Superior	Superior
1986	23,5	37,8	27,2	8,9
1996	17,3	33,3	36,7	12,7
1997	18,0	30,3	38,5	13,2
1998	17,3	30,1	39,0	13,7
1999	17,0	30,3	39,9	12,8
2000	16,1	30,0	40,2	13,6
2001	15,2	29,6	41,2	14,0
2002	14,0	29,8	42,2	13,9
2003	12,7	29,9	43,2	14,2
2004	12,0	29,6	44,1	14,3
2005	10,7	29,8	45,6	13,9
2006	9,9	27,6	48,7	13,9

Fuente: CEE (1989); ONE (1998-2007)

En términos generales, ha disminuido en más de la mitad la proporción de trabajadores con nivel educacional de primaria o menos y también se ha reducido, significativamente, la proporción de trabajadores con estudios secundarios como máximo nivel alcanzado. El mayor incremento se observa en el grupo de trabajadores

con nivel medio-superior que incluye el bachillerato o estudios técnico-profesionales medios concluidos. De igual forma, se ha incrementado la proporción de trabajadores con nivel universitario, grupo que está alrededor del 14% de la fuerza de trabajo empleada.

Sin embargo, al igual que en períodos precedentes no parece existir una correlación significativa entre el mejoramiento del nivel educativo de la fuerza labora empleada y el desempeño de la productividad del trabajo.

En realidad, en los últimos años, la situación económica del país y las medidas restrictivas del gobierno respecto a la autorización de viajes al exterior a profesionales han constituido fuertes desestímulos a la formación profesional universitaria entre la juventud con edad de iniciar estudios universitarios, lo cual ha sido contrarrestado con el llamado programa de universalización de la enseñanza superior, que ha significado la apertura masiva de sedes municipales de estudios superiores, lo cual ha empezado a gravitar sobre la calidad de la formación universitaria en el país.

No obstante, el llamado capital humano continua siendo un activo importante, quizá el principal, con el que puede contar la economía cubana en un futuro proceso de reestructuración debido a que está en capacidad de incorporarse a trayectorias de aprendizaje tecnológico que permitan su incorporación a cadenas productivas globales³³². Ello, obviamente, podría ocurrir en un escenario político internacional diferente al actual caracterizado por la marginación de Cuba de las redes globales, la mayor parte en manos de transnacionales norteamericanas y en un escenario político interno diferente al actual caracterizado por un férreo control del Estado sobre la inversión extranjera directa, la negativa al fomento de la empresa privada nacional y al desarrollo del mercado doméstico.

4.3.2.2. El capital y las inversiones.

La escasez de capital ha continuado siendo uno de los problemas estructurales de la economía cubana, y con mayor gravedad en las condiciones de la crisis económica. La formación bruta de capital fijo cayó entre 1990 y 1994 en un 30,0%³³³. Sin embargo, entre 1995 y 2006, este indicador muestra un crecimiento promedio anual de 12,0%³³⁴.

³³² El tema de las posibilidades de Cuba en la incorporación a cadenas productivas globales ha sido tratado profusamente por Pedro Monreal y Claes Brundenius. Ver Monreal (2002a, 2002b, 2003) y Brundenius (2003).

³³³ Cálculos del autor con base a ONE (1996).

³³⁴ Cálculos del autor con base a ONE (1998 y 2007)

A precios de 1997, la inversión bruta total para el período 1990-2006 fue de 57,6 millones de pesos, de los que 38,0 mil millones han sido invertidos entre 1996-2006.

Para el cálculo de la productividad del capital, se siguió, al igual que en el Capítulo 4, el método propuesto por García (2004: 87). Para ello, se realizó el mismo procedimiento para calcular el stock de capital promedio, esta vez a precios de 1997, lo cual se hizo enganchando las series de base 1981 y 1997 en una sola.

CUADRO 4.20
CÁLCULO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL, 1989-2006.

Año	Capital Promedio (millones de pesos de 1997)	Producto Interior Bruto (millones de pesos de 1997)	Población Ocupada en la economía nacional	Producto promedio obtenido por peso invertido en capital	Dotación de Capital por trabajador
1989	68,846.3	30,204.1	3,870.2	0.439	17,788.8
1990	74,622.5	29,946.3	3,709.4	0.401	20,117.1
1991	79,200.9	26,723.8	3,888.2	0.337	20,369.5
1992	81,874.9	23,658.1	3,826.4	0.289	21,397.4
1993	83,632.2	20,126.0	3,815.1	0.241	21,921.4
1994	84,883.2	20,272.8	3,839.8	0.239	22,106.1
1995	86,272.8	20,761.3	3,591.0	0.241	24,024.7
1996	88,396.2	22,819.0	3,626.7	0.258	24,373.7
1997	90,619.2	23,438.6	3,705.2	0.259	24,457.3
1998	92,988.4	23,475.5	3,753.6	0.252	24,773.1
1999	95,527.9	24,956.4	3,821.3	0.261	24,998.8
2000	98,333.0	26,482.1	3,843.0	0.269	25,587.6
2001	101,132.8	27,267.7	3,968.9	0.270	25,481.3
2002	103,618.3	27,686.2	4,024.1	0.267	25,749.4
2003	106,110.8	28,502.2	4,073.9	0.269	26,046.5
2004	108,870.8	29,489.4	4,136.7	0.271	26,318.3
2005	112,116.1	31,018.2	4,197.3	0.277	26,711.5
2006	116,106.0	34,810.2	4,257.8	0.300	27,269.0

Nota: Las cifras de PIB a precios de 1997 y de Población Ocupada en la economía nacional para los años 2004-2006, son estimaciones del autor, ya explicadas anteriormente.

Fuente: Elaboración propia a partir de las cifras de ONE (1996, 2000, 2003, 2007)

Como puede observarse en el Cuadro 4.20, la productividad del capital, medido por el producto promedio obtenido por peso invertido en capital muestra una clara tendencia descendente. La caída en los años de la crisis es pronunciada. De hecho, entre 1990 y 1994 esta relación tuvo una contracción del -12,5% promedio anual. Entre 1995 y 2006 el crecimiento fue de sólo 1,9% promedio anual. Así, el producto obtenido por peso invertido en capital en 2006 era sólo un 68,3% de la cifra de 1989 a los precios de 1997. Por otra parte, la dotación de capital por trabajador ha tenido un ritmo de

crecimiento promedio anual de 4,4% para el período 1990-94 y de 1,8% para el período 1995-2006. Para el período completo de 1989-2006, el ritmo promedio anual de crecimiento del stock de capital fue de 3,1%, el de la dotación de capital por trabajador fue de 2,5% y el de producto promedio por peso de capital invertido fue de -3,2%, lo cual indica que los esfuerzos inversionistas han sido poco eficientes en términos de generación de producto.

En términos generales, el estilo de crecimiento en términos del uso de los factores ha seguido un patrón extensivo, similar al del período de inserción en la economía nacional, con la diferencia de que en el período de la crisis económica y la post-crisis no se ha contado con el soporte que ha representado la ayuda económica externa por lo que los esfuerzos de acumulación han significado nuevos y crecientes sacrificios de consumo de la población.

4.4. Estructura y tendencias del comercio exterior. Reforzamiento del carácter dependiente de la inserción comercial externa.

4.4.1. Nuevo contexto en las relaciones internacionales de Cuba.

La desaparición del sistema socialista de economía mundial produjo una ruptura de la inserción comercial de Cuba, construida sobre la base de las relaciones políticas preferenciales que la isla estableció con sus socios del CAME. Cuba perdió los beneficios de suministros seguros de combustibles provenientes de la URSS, las maquinarias con las que funcionaba su industria, provenientes de diversos países de Europa Oriental y de la misma URSS, así como el mercado seguro para la mayor parte de sus productos de exportación. De igual forma, perdió la posibilidad de recibir precios preferenciales por el azúcar exportado a la URSS y otros socios del CAME, así como un petróleo a precios en promedio más bajos que los del mercado mundial. La crisis del socialismo produjo, en la práctica, la des-inserción comercial de Cuba, situación especialmente grave si se considera la alta dependencia que el país ha tenido, tradicionalmente, de su comercio exterior.

La disolución del llamado campo socialista y la disolución del CAME dejaron a Cuba sin soporte político y económico en sus relaciones internacionales, lo cual obligó al país a una reinserción económica y política internacional en condiciones de relativo aislamiento. La disolución del sistema socialista de economía mundial redujo al llamado

“socialismo realmente existente” a una condición marginal de existencia en el mundo, reducida a los casos de Cuba, China, Vietnam, Laos y Corea del Norte. Las particularidades del desarrollo histórico y político de estos países, así como las particularidades culturales han hecho imposible, hasta la fecha, la reedición de un sistema de relaciones económicas que reeditara, en general, las condiciones en las que existió el CAME y, en particular, aquellas que caracterizaron la inserción de Cuba en las mismas.

Las relaciones con China habían pasado de excelentes a principios de la revolución a muy frías durante la mitad de los años sesenta, debido a la alineación de La Habana con el bloque soviético cuando se produjo la disputa ideológica entre las direcciones de los Partidos Comunistas soviético y chino. De la frialdad, se pasó al enfrentamiento abierto a mediados de la década de los setenta debido al conflicto entre las potencias comunistas y sus aliados respectivos por esferas de influencia en el Tercer Mundo, y especialmente en Asia y África. La URSS y Cuba apoyaron política y militarmente al Movimiento Popular por la Liberación de Angola (MPLA) mientras que China dio su apoyo, incluso con asesores, al Frente Nacional de Liberación de Angola (FNLA), el cual, después de la toma del poder por parte del MPLA, se alió a la Unión para la Liberación Total de Angola (UNITA), apoyada por Estados Unidos y el régimen racista de Sudáfrica. En ese entonces, Cuba envió tropas regulares a combatir a Angola para apoyar al gobierno del MPLA y asegurar una determinada influencia política en África y la prensa oficial cubana de la época reflejó abiertamente la contradicción política con el régimen chino. Posteriormente, en 1979, cuando Vietnam decidió invadir Camboya para derrocar al régimen de Pol Pot e instauró en ese país un gobierno pro-vietnamita, China invadió el norte de Vietnam³³⁵ y el régimen cubano criticó abiertamente la acción china. Sin embargo, cuando en 1989, el régimen chino decidió poner fin, de manera violenta, a las manifestaciones pro-democracia en la Plaza de Tien An Men, La Habana no hizo ningún señalamiento crítico al régimen chino, con el cual se fue produciendo un acercamiento paulatino a partir de la desaparición del campo socialista. En los últimos años, las relaciones económicas entre Beijing y La Habana son cada vez más profundas, expresión de lo cual ha sido un incremento acelerado del intercambio comercial, la cooperación técnica y el apoyo financiero de China a Cuba.

³³⁵ El régimen de Pol Pot en Camboya tenía en Beijing su principal soporte político y económico. La invasión china a Vietnam pretendió recuperar su influencia política en el país indochino, pero fue derrotada en pocos días por el ejército vietnamita.

Sin embargo, las líneas de crédito del país asiático van dirigidas principalmente a facilitar las exportaciones a la Isla y carecen de componentes concesionarios. Son, esencialmente, créditos comerciales. La Habana busca en China maquinarias, equipos de transporte y demás productos industriales relativamente baratos. Beijing busca en Cuba la posibilidad de explorar nuevas opciones de producción de minerales, especialmente níquel, así como instrumentos médicos y tecnología para la fabricación de medicamentos.

Con Vietnam, Corea del Norte y Laos, las relaciones económicas de Cuba son ciertamente limitadas, aunque los vínculos políticos se mantienen en alto nivel, especialmente con Vietnam.

Canadá se ha ido convirtiendo en un socio excepcional, sobre todo después de la adopción de la ley de inversión extranjera, al amparo de la cual la empresa minera canadiense, Sheritt Co. Ltd, invirtió capital en la minería del níquel cubano.

Mientras tanto, las relaciones con Estados Unidos han vivido una larga etapa de deterioro aun mayor en la que se combinan, por una parte, un recrudecimiento del embargo estadounidense a partir de la adopción en 1992 de la llamada Ley Torricelli y en 1996 de la Ley Helms-Burton, y por otra parte, la autorización del gobierno norteamericano, por primera vez, a partir de 2002, de la venta de alimentos a Cuba, aparentemente por razones humanitarias, aunque en realidad, dicha medida responde a la presión del lobby de los Estados agrarios del Sur para no desaprovechar las posibilidades de venta segura que significa un comprador monopólico como es el Estado cubano.³³⁶

La Ley Torricelli o “Ley para la Democracia en Cuba” (Cuban Democracy Act)³³⁷ establece, entre otras medidas, que cualquier buque de un tercer país que toque puerto cubano no podrá hacerlo en puerto norteamericano por un período de seis meses; prohíbe a las empresas subsidiarias de empresas norteamericanas comerciar con Cuba; prohíbe el envío de alimentos y medicinas a Cuba, salvo la ayuda humanitaria en situaciones catastróficas; y mediante el llamado “Track 2” establece el apoyo abierto a grupos anti-castristas dentro de Cuba y a cualquier tipo de disidencia interna³³⁸.

³³⁶ La norma ejecutiva norteamericana establece que Cuba debe pagar mediante transferencia de efectivo antes de recibir cada embarque de alimentos procedentes de Estados Unidos.

³³⁷ El texto íntegro de la Ley puede encontrarse en <http://www.cubavsbloqueo.cu/Portals/0/cda.pdf>

³³⁸ Este aspecto específico de la ley ha sido esgrimido por las autoridades cubanas para cercenar y censurar cualquier tipo de debate abierto sobre política económica dentro del país.

La Ley Helms-Burton o “Ley para la Libertad y la Solidaridad Democrática Cubana” (Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act)³³⁹ tuvo como principal objetivo reforzar el embargo económico contra Cuba. Entre sus cláusulas más importantes, faculta a los ciudadanos estadounidenses a iniciar acciones civiles en tribunales norteamericanos contra ciudadanos de terceros países, cuyas inversiones se dirijan hacia empresas que hayan sido propiedad de ciudadanos norteamericanos al momento de producirse la ley (lo cual ampara a los ciudadanos cubanos expropiados que han emigrado a Estados Unidos y se han convertido en ciudadanos norteamericanos)³⁴⁰; el título IV prohíbe la entrada a Estados Unidos de ciudadanos de terceros países que hayan “traficado” con propiedades que hayan sido de ciudadanos norteamericanos y que hayan sido reclamadas por éstos.

La adopción de la Ley Helms-Burton ha provocado diferendos entre Estados Unidos por una parte, y Canadá, México y la Unión Europea por otra parte, debido a que los intereses de estos países pueden verse afectados por la aplicabilidad de la ley. Ciertamente, el embargo estadounidense a Cuba es violatorio de los principios de la OMC en tanto viola la Cláusula de Nación Más Favorecida y establece un trato discriminatorio contra un país miembro de esa organización³⁴¹. Por otra parte, el efecto real de este tipo de medidas por parte de Estados Unidos ha sido contraproducente para su diplomacia que ha perdido votaciones sucesivas desde 1992 en las que la mayor parte de la Asamblea General de la ONU ha condenado, a petición de Cuba, el embargo estadounidense.

La Unión Europea ha sido un importante socio económico para Cuba después de la crisis del socialismo. Sin embargo, el marco político de estas relaciones ha dependido en alto grado de la orientación política de los gobiernos de los principales países miembros de la Unión. En este sentido, debe destacarse la influencia decisiva que la Unión Europea reconoce a España en la definición de su política hacia Cuba. Así, la orientación política de los gobiernos españoles ha sido un factor decisivo en la política de cooperación de la Unión Europea respecto a Cuba. Después de la apertura cubana a la inversión extranjera directa, la Unión Europea ha pretendido ganar los espacios en la

³³⁹ El texto íntegro de la Ley Helms-Burton puede encontrarse en <http://www.cubavsbloqueo.cu/Portals/0/LHB%20Es.pdf>

³⁴⁰ Esta cláusula, perteneciente al Título III de la Ley ha sido suspendida cada seis meses, como establece la Ley, por los gobiernos de Clinton y Bush, para evitar denuncias de los países europeos en la OMC.

³⁴¹ Contradictoriamente, Estados Unidos no suspendió el tratamiento de Nación Más Favorecida a China, después de la masacre de Tien An Men, ni lo ha hecho, a pesar de que, políticamente, el régimen chino comparte similares características con el cubano.

isla que no ha podido llenar Estados Unidos por su política de embargo económico a Cuba, lo cual explica la alta relevancia de la organización integracionista europea tanto en el comercio como en la inversión extranjera a partir de la década de los noventa. El ascenso al poder del Partido Popular español en 1996 trajo como consecuencia una revisión de la política del anterior gobierno del Partido Socialista Obrero Español (PSOE), la cual podría definirse como de cooperación crítica. El gobierno de José María Aznar logró en el Consejo Europeo la adopción de la llamada “Posición Común” de 1996, la cual define que “el objetivo de las relaciones de la Unión Europea con Cuba es favorecer un proceso de transición hacia la democracia pluralista y el respeto a los derechos humanos y las libertades fundamentales, así como una recuperación y mejora significativa del nivel de vida del pueblo cubano”. La Posición Común, a diferencia de la ley Helms-Burton, no contempla medidas coercitivas contra Cuba, asegura la ayuda humanitaria, supeditada a acuerdos previos de distribución de la misma, preferiblemente a través de organizaciones no gubernamentales (ONG’s), iglesias y organizaciones internacionales. Por otra parte, establecía un apoyo preciso a la apertura económica de Cuba y fijaba períodos de seis meses para la revisión sistemática de la posición. La adopción de la Posición Común de la Unión Europea ha dificultado la adhesión de Cuba al Acuerdo de Cotonou, por medio del cual los países europeos otorgan preferencias especiales de comercio a países en desarrollo de África, Caribe y Pacífico, que constituyen antiguas colonias de los países miembros de la Unión Europea³⁴². La Posición Común fue revisada en 2003 en respuesta a la detención, procesamiento y condena a largas penas de prisión a 75 opositores al régimen cubano, lo cual, motivó un endurecimiento de la política europea hacia Cuba, y la respuesta desproporcionada del régimen³⁴³. Tras la derrota del Partido Popular en las elecciones generales de 2003, el nuevo gobierno del PSOE ha realizado varias gestiones para flexibilizar la posición

³⁴² Cuba ha retirado su solicitud de acceder al Acuerdo de Cotonou en dos oportunidades, 2000 y 2003, después que la Unión Europea reiterara su pedido al gobierno de la isla respecto a la adopción de medidas que flexibilicen el clima político y respeten los derechos de la oposición.

³⁴³ Tras la condena a los opositores civiles cubanos, la Unión Europea suspendió la consideración de la adhesión de Cuba al Acuerdo de Cotonou, a lo cual respondió el gobierno cubano con el segundo retiro de su solicitud de adhesión. Las medidas de endurecimiento de la Posición, adoptadas por la Unión Europea se resumen en las siguientes: 1) limitar las visitas gubernamentales de alto nivel; 2) reducir el nivel de participación de los Estados miembros en los acontecimientos culturales; 3) invitar a los disidentes cubanos a las celebraciones de fiestas nacionales en las embajadas de los países europeos; 4) volver a examinar la Posición Común de la Unión Europea respecto a Cuba. A estas medidas, el régimen cubano respondió con la intervención del Centro Cultural Español en La Habana; con el rechazo a todo tipo de cooperación económica de la Unión Europea con Cuba y la suspensión de los contactos bilaterales de diplomáticos de la Unión con funcionarios cubanos mientras se mantuviera la medida de invitar a los disidentes cubanos a celebraciones oficiales en las embajadas europeas.

europea respecto a Cuba, con el objeto de retomar, con efectividad, los canales diplomáticos con la isla. Mientras tanto, la incorporación de antiguos países socialistas a la Unión Europea, ha significado una mayor presión para el régimen cubano, toda vez que muchos de sus gobiernos, salidos de las filas de la oposición anticomunista, han sido co-patrocinadores de algunas de las resoluciones de condena a Cuba por violación de los derechos humanos en los marcos de la desaparecida Comisión de Derechos Humanos de la ONU. En febrero de 2005, a instancias del gobierno español, la Unión Europea decidió poner fin a las tensiones diplomáticas con Cuba, a través de una decisión del Consejo de Ministros de Asuntos Exteriores. Algunas embajadas de la Unión, entre ellas la española, dejaron de invitar a los disidentes a sus celebraciones, se restablecieron canales directos de contacto entre el gobierno cubano y los gobiernos de los países de la Unión y ya España ha retomado el camino de la cooperación económica.

Por otra parte, a partir de la crisis de sus relaciones externas, motivada por la desaparición del sistema socialista, Cuba ha replanteado el nivel de sus relaciones con América Latina. Desde los años noventa, la región latinoamericana pasó a convertirse en un socio comercial importante para Cuba, especialmente en lo relativo a las importaciones cubanas. Esto, debido a la cercanía geográfica, los menores costos de transportes, la facilidad que significa un mismo idioma y costumbres y tradiciones relativamente cercanas, además del cierto desarrollo industrial alcanzado por algunos países de la región.

Cuba se incorporó como observador de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) desde 1985, en virtud de lo cual firmó varios Acuerdos de Alcance Parcial con los países miembros. En 1999 ingresó como miembro pleno de esta institución, la más grande y también más flexible y poco exigente organización integracionista latinoamericana. A raíz del ascenso de Hugo Chávez al poder en Venezuela en 1999, las relaciones económicas entre Cuba y Venezuela se han incrementado sustancialmente y el país suramericano se ha convertido en el principal socio comercial de la isla.

En 2004, los gobiernos de Cuba y Venezuela, decidieron ampliar los acuerdos de cooperación bilateral que ya habían firmado en el año 2000, y dieron paso a la creación de la llamada Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA)³⁴⁴ en contraposición a

³⁴⁴ Bolivia y Nicaragua se han incorporado también al ALBA en 2006 y 2007 respectivamente.

la llamada Alternativa de Libre Comercio para Las Américas (ALCA) promovida por Estados Unidos.

El triunfo reciente de partidos y movimientos de izquierda en varios países latinoamericanos ha creado un nuevo contexto favorable para Cuba en la región. Además de Venezuela, Bolivia y Nicaragua, países con los que Cuba se integra en el ALBA, se cuenta con importantes aliados políticos en los gobiernos de Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay y Ecuador, así como una relación cordial con los gobiernos de Chile, Colombia, Perú y la casi totalidad de Estados caribeños.

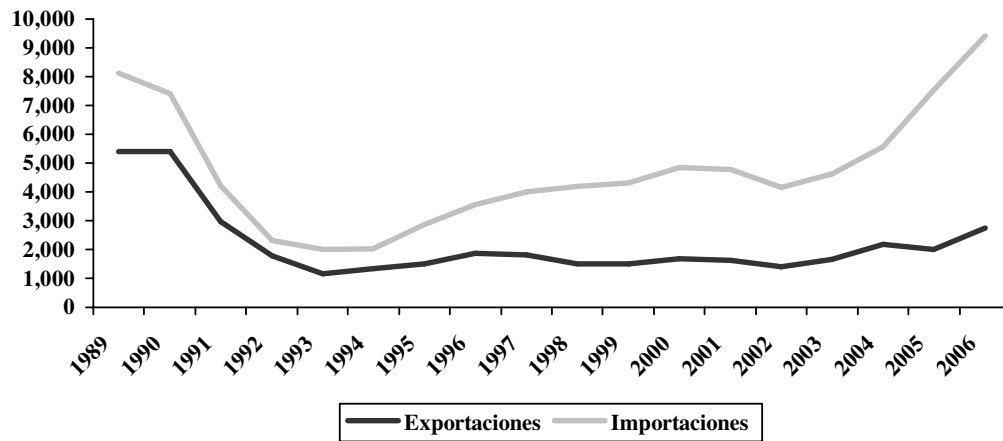
Por otra parte, desde su creación en 1994, Cuba ingresó a la Asociación de Estados del Caribe (AEC), que se ha convertido en un marco institucional de integración de esquemas subregionales como la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Sistema de Integración Centroamericano (SICA), el Grupo de los Tres, así de otros países de esta región no integrados a ninguno de esas instituciones. Con su incorporación a esta organización, Cuba busca acercarse políticamente a su espacio geográfico inmediato, a pesar de que su comercio con la región en general (excepto con los países más grandes de la misma) es poco significativo. Por otra parte, constituye un paso previo para la incorporación de la isla al Acuerdo de Cotonou, que como se ha explicado, se ha visto frustrado en dos oportunidades.

Finalmente, Cuba ha recuperado una cierta posición de liderazgo en el Tercer Mundo, y a través de su alianza política con Venezuela, ha logrado promover la resurrección del muy debilitado Movimiento de Países No Alineados, del cual es nuevamente Presidente desde 2006. Contingentes de médicos cubanos han estado presentes en situaciones de respuesta a catástrofes naturales en diversos rincones del mundo subdesarrollado, como es el caso del tsunami en Indonesia y varios países del Sudeste Asiático en 2004, el terremoto en Pakistán en 2005, y han estado cooperado con países insulares del Pacífico, como es el caso de Kiribati, Timor Oriental, Papua Nueva Guinea, Islas Salomón, entre otros.

4.4.2. El comercio exterior de bienes y servicios.

La crisis económica produjo una reducción sustancial de sus ingresos por exportaciones, y al mismo tiempo, la reducción de las importaciones obligó a las autoridades económicas a establecer prioridades de supervivencia, lo que significó la virtual parálisis de empresas industriales, afectadas por la escasez de maquinarias y materias primas.

Gráfico 4.9.
Exportaciones e Importaciones de Bienes de Cuba, 1990-2006
(Millones de Pesos)



Fuente: Elaboración propia con base a ONE (1996, 2000, 2004 y 2007)

El Gráfico 4.9 ilustra en qué medida se contrajeron tanto las exportaciones como las importaciones cubanas en el período entre 1990-1993. Durante este período, también se contrajo el déficit comercial, debido a que el país carecía de fuente alguna de financiamiento para asegurar sus necesidades de importación. En las condiciones especiales en las que se encontraba el país, el financiamiento del déficit sólo habría podido ser posible mediante escasos créditos comerciales puntuales y haciendo uso de las reservas monetarias internacionales.

A partir de 1995, las exportaciones de bienes comenzaron una leve recuperación frente al nivel más bajo que fue el año 1993, sin embargo, hasta el momento no han recuperado el valor corriente de 1989. Por otra parte, tampoco han mantenido una tendencia al incremento sostenido, sino que su nivel ha oscilante, hasta que en 2006 se incrementaron, pero aun su nivel resulta, aproximadamente, la mitad del nivel de 1989.

Por el contrario, las importaciones si se han ido recuperando desde 1995 gracias a ciertas facilidades de crédito concedidos por algunos países exportadores, y en consecuencia la brecha respecto a las exportaciones se ha incrementado significativamente. El déficit comercial pasó de 2.739,9 millones de pesos en 1989 a 686 millones de pesos en 1994 y, a partir de ese año, comenzó a ascender nuevamente hasta 6.660,8 millones en 2006 (ONE, 1996, 2007). Mientras que en 1989, el déficit

comercial representaba el 14,3% del PIB, en 1994 sólo significaba un 3,6% y en 2006 alcanzó el 14,7% del PIB medido a precios corrientes³⁴⁵.

Considerando el grado de apertura como la relación entre el valor total del intercambio de bienes y servicios y el PIB, se observa que mientras en 1990 este coeficiente tenía un valor de 0,580 denotando un relativamente alto grado de apertura económica, para 2003 éste había descendido a 0,295, año a partir del cual se produce un nuevo incremento hasta alcanzar un valor de 0,432 para 2006³⁴⁶.

La debilidad externa de la economía cubana se ha hecho más evidente a partir de la crisis de los años noventa. Sin embargo, las necesidades impuestas por el ajuste económico han llevado a que la economía, para sostenerse, deba mejorar su balance externo.

En el epígrafe 3.2.4 se estimaron las ecuaciones de la propensión marginal a importar de la economía cubana en el período 1960-1989, así como de la dependencia del PIB respecto a las exportaciones. Sin embargo, en ese epígrafe se consideró sólo la relación existente entre las exportaciones y las importaciones de bienes y el PIB. No se consideraron los servicios, debido a que no existía información disponible de Balanza de Pagos que permitiera construir una serie suficientemente larga³⁴⁷. Por otra parte, en el período 1990-2006 se observa en general un declive significativo de las exportaciones de bienes que hacen que éstas resulten relativamente menos significativas para el crecimiento económico que lo que resultaban para el período anterior a la crisis. Adicionalmente, las exportaciones de servicios han pasado a ocupar un lugar central en los ingresos de divisas del país y han permitido que, al menos, a precios constantes de 1997, la balanza de bienes y servicios resulte positiva para el período 2000-2006³⁴⁸. Por estas razones, se decidió estimar la propensión marginal a importar y la dependencia del PIB respecto a las exportaciones considerando las exportaciones e importaciones de bienes y servicios.

³⁴⁵ La relación déficit comercial / PIB a precios corrientes para 2006 ha sido calculada usando la cifra estimada del PIB a precios corrientes siguiendo la metodología del SCN-93 realizada por el autor para hacerla comparable a la de los años anteriormente considerados.

³⁴⁶ Cálculos del autor con base a ONE (1996, 2007) y estimaciones propias.

³⁴⁷ Debe recordarse que la Balanza de Pagos Internacionales no era informada en los Anuarios Estadísticos anteriores a 1989. Sólo se conocen informes de Balanza de Pagos en divisas libremente convertibles (que no incluían las transacciones con los países miembros del CAME) para el período 1982-1989 en los Informes del Banco Nacional de Cuba a los acreedores de la deuda externa de Cuba.

³⁴⁸ A precios corrientes, se mantiene la tendencia de saldos deficitarios en balanza de bienes y de servicios para todo el período.

Al aplicar el mismo modelo de regresión simple usado por Alienes (1950) y García (2004) para el período 1990-2006 se obtuvieron las siguientes ecuaciones:

$$M = -4.277,4 + 0,340*Y \quad (4.1)$$

$$Y = 16.435,3 + 1,915*X \quad (4.2)$$

Sustituyendo (5.2) en (5.1), se obtiene que:

$$M = 1.310,6 + 0,651*X \quad (4.3)$$

La ecuación (4.1) obtenida mediante una regresión lineal corregida con el parámetro AR (1) y con R^2 de 0,835435 y R^2 ajustada de 0,810118 y con valores significativos de probabilidades de F de Fisher-Snedecur y t de Student, muestra que la propensión marginal a importar para todo el período es de 0,34, es decir, ha disminuido al incorporar en la estimación el período 1990-2006 (recuérdese que para el período de 1960-89 fue de 0,518).

La ecuación (4.2), obtenida de una regresión lineal con R^2 de 0,894009 y R^2 ajustada de 0,877703 y con valores significativos de probabilidades de F de Fisher-Snedecur y t de Student, muestra la dependencia del PIB respecto a las exportaciones de bienes y servicios, con lo cual se ratifica la afirmación de Alienes respecto a que las exportaciones son una variable significativa en la economía cubana. Al incorporar en el análisis los años 1990-2006, se observa que es alta la dependencia del PIB respecto a las exportaciones, al punto de que cada peso de incremento de las exportaciones conlleva a un incremento del PIB en 1,915.

La ecuación (4.3) denota una situación mucho más realista y sostenible para la economía cubana de lo que mostró la ecuación (3.10) y es que para incrementar un peso de exportaciones se hace necesario asegurar importaciones por 0,651 pesos. Sin embargo, se mantiene una situación de fuerte debilidad estructural, según, la cual, la economía cubana requiere sistemáticamente la importación de ahorro externo para asegurar el equilibrio de su Cuenta Corriente.

Lamentablemente, no se cuenta con información precisa respecto al desempeño global del sector externo a través del Balance de Pagos Internacionales. La ONE ha publicado la información esencial del Balance de Pagos entre 1993 y 2001 en los diversos Anuarios Estadísticos. En el último Anuario, correspondiente a 2006 aparece sólo la información del Balance en Cuenta Corriente de los años 2005 y 2006, por lo que se produce un vacío estadístico para los años 2002, 2003 y 2005, que, en este

trabajo ha sido llenado con las estimaciones de la CEPAL. Por otra parte, por razones de seguridad, el gobierno cubano no ha hecho público el estado de las reservas monetarias internacionales del país, con lo cual resulta difícil conocer con exactitud la posición económica externa real del país.

CUADRO 4.21
BALANZA DE PAGOS INTERNACIONALES DE CUBA (millones de USD corrientes)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Cuenta Corriente	-1.454	-420	-372	-260	-518	-167	-437	-392
Balance Comercial	-1.254	-536	-1.202	-972	-1.376	-1.703	-2.168	-2.669
Balance de Servicios	116	320	477	663	736	1.285	1.422	1.912
Servicio de factores	-334	-248	-264	-423	-525	-493	-483	-449
Transferencias	18	43	263	470	646	744	792	813
Remesas	537	630	670	690
Cuenta Capital y Financiera	1.421	419	356	262	596	174	457	409
Inversiones directas	54	563	5	82	442	207
Balance Global	-33	-1	-16	2	78	7	20	17

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Cuenta Corriente	-462	-696	-605	-343	20	116	140	-240
Balance Comercial	-2.909	-3.121	-2.847	-2.388	-2.574	-2.918	-5.235	-6.355
Balance de Servicios	2.163	2.306	1.931	1.825	2.329	2.710	6.375	6.456
Servicio de factores	-514	-622	-502	-600	-650	-650	-633	-618
Transferencias netas	799	740	813	820	915	974	-367	277
Remesas	700	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Cuenta Capital y Financiera	485	805	595	300	200	800	500	n.d.
Inversiones directas	178	448	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Balance Global	23	109	-11	-43	220	916	640	n.d.

Fuentes: Combinación de cifras oficiales de ONE (1996, 1998, 2000 y 2007) y estimaciones de CEPAL (2001, 2005 y 2006).

En términos generales, el Balance de Pagos Internacionales no ofrece muchas posibilidades de análisis. En primer lugar, la información disponible está en niveles demasiado altos de agregación. En segundo lugar, no existen series completas de balanza de pagos desagregadas publicadas oficialmente por la ONE o el Banco Central de Cuba, y en varios años se ha debido acudir a estimaciones de la CEPAL. En tercer lugar, a pesar de que resulta muy difícil disponer de información fidedigna del nivel de las remesas debido a que una gran parte de las mismas pasan de las manos de los cubanos residentes en el exterior a sus familias en el interior, se ha dejado de publicar el nivel de las mismas dentro de la balanza de pagos desde el año 2000. En cuarto lugar,

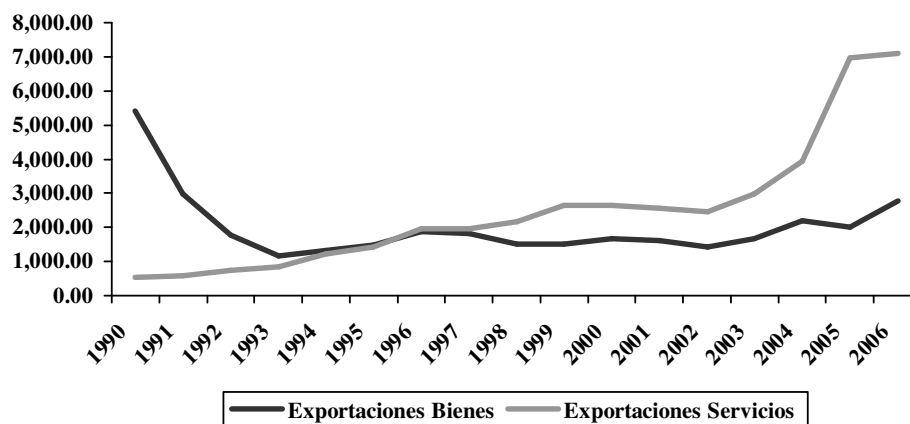
desde 2001 no se informa oficialmente el flujo de inversiones directas extranjeras en la economía cubana.

A pesar de estas limitaciones, se pueden extraer una serie de conclusiones parciales que orientan ciertas características del proceso de inserción internacional de Cuba en los últimos años. En primer lugar, a lo largo de estos años ha predominado el signo negativo en la Cuenta Corriente, con excepción de los años 2003-2005. En segundo lugar, el Balance Comercial se ha mantenido negativo y a partir de 1995 el déficit ha crecido sustancialmente. En tercer lugar, Cuba se ha ido configurando como un exportador de servicios, fundamentalmente a partir del desarrollo del turismo y en los últimos años gracias a las exportaciones de servicios profesionales. En cuarto lugar, la importación de ahorro externo se ha convertido en una necesidad imperiosa de una economía que tiene escasas posibilidades de asegurar su crecimiento con la acumulación interna.

Uno de los cambios estructurales más importantes que se ha observado en la inserción internacional de la economía cubana es el cambio en la proporción entre las exportaciones de bienes y las exportaciones de servicios en la economía cubana. Las exportaciones de servicios han cobrado una importancia especial para el país a raíz del desarrollo que se ha observado en el sector turístico, convertido en pivote del desarrollo económico del país desde la década de los años noventa. Así, desde principios de esa década los ingresos del turismo han estado creciendo sistemáticamente³⁴⁹ y, de hecho, el sector turístico llegó a convertirse en el principal generador de divisas del país, por encima de las exportaciones de azúcar y níquel hasta que en 2005 ese lugar ha pasado a ocuparlo la exportación de servicios profesionales. Desde 1996, las exportaciones de servicios superan las exportaciones de bienes.

³⁴⁹ Salvo en 2001 y 2002 en que se produce una reducción de los ingresos del turismo que se atribuye a la crisis derivada de los ataques terroristas contra New York y Washington D.C.

Gráfico 4.10
Exportaciones de Bienes y de Servicios de Cuba, 1990-
2006 (millones de pesos corrientes)



Fuente: Elaboración propia con base a ONE (1996, 2000 y 2007) y CEPAL (2001, 2005, 2006)

El Gráfico 4.10 ilustra en qué medida se ha modificado la estructura de ingresos por exportaciones de bienes y servicios entre 1990 y 2006. Mientras en 1990, las exportaciones de bienes representaban el 91,1% del total de ingresos en divisas y los servicios aportaban sólo el 8,9%, en 2006 la proporción ha cambiado considerablemente y las exportaciones de bienes aportaron el 28,0% mientras las de servicios representaron el 72,0% del total de ingresos en divisas³⁵⁰.

Este cambio estructural se ha debido a diversos factores. En primer lugar, los ingresos del turismo han mantenido una tendencia creciente, como resultado de las prioridades otorgadas a este sector en la política de inversiones, así como por el interés que ha generado en los inversionistas extranjeros. Los ingresos brutos del turismo se han incrementado a una tasa promedio de variación anual del 14,6% para el período 1991-2006³⁵¹. En segundo lugar, las exportaciones de servicios profesionales se han incrementado significativamente, y sobre todo, en los últimos dos años en las que, según estimaciones de este autor han logrado superar los ingresos en divisas aportados por el turismo. Entre 1991-2006, los ingresos por servicios profesionales crecieron a una tasa de variación anual de 21,1%. En tercer lugar, las exportaciones de bienes han tenido una tendencia marcada hacia el descenso. Entre 1991 y 2006 la variación promedio anual de

³⁵⁰ Cálculos del autor con base a ONE (1996, 2000 y 2007) y CEPAL (2001, 2005, 2006)

³⁵¹ Los cálculos de variación anual se han realizado a partir de 1991 pues la información estadística sobre ingresos del turismo está disponible sólo a partir de esa fecha.

las mismas fue de -0,2%. Los incrementos en las exportaciones de níquel y otros productos no han compensado la acelerada caída de las exportaciones de azúcar, tanto en volumen como en valor. En resumen, no se trata de que las exportaciones de servicios hayan crecido más aceleradamente que las exportaciones de bienes, sino que las primeras muestran unas tasas de crecimiento significativamente altas y las segundas muestran un comportamiento decreciente³⁵².

La caída de las exportaciones de bienes de Cuba es consecuencia directa de la crisis que aun muestra el sector productivo del país. Difícilmente, pueda observarse un cambio significativo en esta tendencia, debido a que las dos industrias que mayor peso tienen en las exportaciones de bienes, muestran dificultades estructurales para crecer y estas dificultades están asociadas a capacidad de producción y a niveles de productividad.

CUADRO 4.22
ESTRUCTURA DE LOS INGRESOS POR EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS.
(Millones de pesos corrientes)

	Exportaciones Bienes y Servicios	Exportaciones Bienes	Exportaciones Servicios	Ingresos del Turismo	Ingresos Transporte Internac.	Ingresos Servicios Profesionales
1990	5,940.9	5,414.9	526.0	n.d.	n.d.	n.d.
1991	3,563.4	2,979.5	583.9	n.d.	n.d.	181.8
1992	2,521.6	1,779.4	742.2	n.d.	n.d.	192.7
1993	1,991.6	1,156.7	834.9	635.5	84.5	114.9
1994	2,541.8	1,330.8	1,211.0	763.2	86.8	361.0
1995	2,913.1	1,491.6	1,421.5	977.4	122.6	321.5
1996	3,831.0	1,865.5	1,965.5	1,185.1	148.0	632.4
1997	3,785.6	1,819.1	1,966.5	1,325.6	189.4	451.5
1998	3,668.1	1,512.2	2,155.9	1,570.9	188.4	396.6
1999	4,123.9	1,495.8	2,628.1	1,713.6	187.4	727.1
2000	4,318.9	1,675.3	2,643.6	1,756.0	192.2	695.4
2001	4,193.4	1,621.9	2,571.5	1 692.2	148.2	731.1
2002	3,872.0	1,421.7	2,450.3	1 633.0	136.0	681.3
2003	4,649.9	1,671.6	2,978.3	1 846.3	152.9	979.1
2004	6,120.8	2,188.0	3,932.8	1 914.7	198.9	1,819.2
2005	8,962.9	1,994.6	6,968.3	2 149.9	249.0	4,569.4
2006	9,850.0	2,759.4	7,090.6	2 138.1	265.7	4,686.8

Fuente: Elaboración propia con base a ONE (1996, 2000 y 2007) y CEPAL (2001, 2005, 2006)

El Cuadro 4.22 muestra el comportamiento de las exportaciones de bienes y de servicios y éstos últimos desagregados en los tres rubros principales, los ingresos del turismo, los del transporte internacional y los de los servicios profesionales. En realidad, en este trabajo se ha debido estimar los datos de exportaciones de servicios y su

³⁵² Cálculos del autor con base a ONE (2000 y 2007)

desagregación en los rubros mencionados. Los Anuarios Estadísticos ofrecen la información de las exportaciones de bienes y servicios, así como de las exportaciones de bienes, por lo que por sustracción se ha determinado el valor de las exportaciones de servicios para cada año. La estimación del valor de las exportaciones de servicios profesionales se ha hecho sustrayendo al valor estimado de exportaciones de servicios, el valor de ingresos asociados al turismo (del que se disponen datos desde 1991), el cual representa la suma de los ingresos del turismo propiamente dichos y de los del transporte internacional. Este Cuadro confirma la afirmación de que se ha ido conformando una estructura de exportaciones en las que predominan los servicios y, en la actualidad, se trata, fundamentalmente del turismo y los servicios profesionales.

A partir de esta afirmación se hace necesario analizar las características del patrón de inserción que muestra la economía cubana por la vía de las exportaciones de servicios.

Las exportaciones de servicios profesionales se han convertido en un nuevo filón de obtención de divisas para la economía cubana. Mientras en 1991 representaban sólo el 5,1% de los ingresos por exportaciones de bienes y servicios, durante los años noventa fueron incrementando su participación hasta alcanzar sus cotas más altas en 2004, 2005 y 2006 en los que alcanzaron el 29,7%, 51,0% y 47,6% respectivamente³⁵³. Estos ingresos provienen del envío de contingentes de médicos, maestros, instructores deportivos, y otro tipo de asesores, a Venezuela, país con el que se ha establecido una serie de acuerdos de comercio que, en cierta medida, reproducen el tipo de relación especial que existió entre Cuba y la Unión Soviética entre 1960 y 1990. La exportación de servicios profesionales de Cuba a Venezuela responde a las necesidades de la política social de este último país que ha desarrollado una serie de programas de salud, educación e instrucción cultural y deportiva sin contar con el personal calificado en el país para ello y permite compensar, por esta vía, el suministro de petróleo que el país andino asegura a la isla. Venezuela paga al Estado cubano un valor más bajo que el que requeriría pagar si importara estos servicios desde un país desarrollado y recibe a cambio servicios profesionales de alta calidad. Mientras tanto, los profesionales cubanos que laboran en ese país, reciben sólo un pequeño estipendio, junto a la alimentación básica y el alojamiento. Otros países latinoamericanos, como Bolivia, Ecuador, Colombia, Honduras y Nicaragua, han recibido o reciben actualmente este tipo de

³⁵³ Cálculos del autor, con base a las estimaciones que se realizaron para construir el Cuadro 5.22.

servicios en mucha menor medida que Venezuela. Diversos acuerdos de colaboración médica se han establecido también con China.

Ahora bien, la exportación de servicios profesionales, tal y como se desarrolla actualmente, resulta frágil como alternativa de inserción internacional para Cuba. En primer lugar, considerando que los ingresos por servicios profesionales son significativos sólo en el caso de Venezuela, puede advertirse que estos ingresos dependen de la relación política especial existente actualmente entre los gobiernos de ambos países y tenderían a disminuir en la medida que el país andino contara con un mayor número de profesionales formados precisamente en la isla. En segundo lugar, fuera de la cooperación que resulta de este tipo de acuerdos intergubernamentales, no existe la posibilidad de colocar a los profesionales cubanos en un “mercado internacional de servicios profesionales” de forma que se mantenga una corriente significativa de ingresos en divisas en el caso de que deje de existir la relación especial que hoy en día establecen ambos gobiernos latinoamericanos, debido a las restricciones que caracterizan la política de la mayor parte de países respecto al desempeño profesional de extranjeros. En tercer lugar, esta actividad resulta altamente rentable para el Estado cubano debido a las condiciones de contratación que se impone a los profesionales cubanos que, con su trabajo, generan un significativo plusvalor del que se apropia el Estado³⁵⁴ pero no lo sería en las condiciones en las que estos profesionales se contrataran libremente sin la coacción que representa la obligatoriedad de entregar al Estado una proporción de sus ingresos. Finalmente, en el caso de los médicos, existe la queja generalizada en la población cubana en el sentido de que la presencia masiva de profesionales de la salud en el país andino ha descuidado la prestación de servicios médicos en el país, lo cual significa que la exportación masiva de estos servicios se ha hecho a costa de la prestación del servicio a nivel nacional, lo cual pudiera no resultar sostenible en el tiempo³⁵⁵.

La industria turística ha sido la que mayor efecto multiplicador ha tenido en la economía hasta que en 2004 fue desplazada por los servicios profesionales. El

³⁵⁴ Otra vía de ingresos por servicios profesionales se deriva del aporte que realizan miles de profesionales cubanos que obtienen contratos individuales en el exterior y reciben la autorización del Estado a cambio de remitir a éste una proporción significativa de sus ingresos en divisas. A cambio, la persona conserva su residencia en el país.

³⁵⁵ A falta de información oficial sobre el número de profesionales de la salud en las misiones venezolanas, diversas fuentes periodísticas estiman esta cifra entre 18,000-20,000. En las asambleas de discusión del discurso de Raúl Castro el 26 de julio de 2007, se han expresado ya críticas a la situación de la salud motivadas por la presencia de miles de médicos en Venezuela (El País, 19 de septiembre de 2007)

desarrollo del turismo se produjo a partir de la década de los años noventa en el contexto de la crisis económica de Cuba y tras la crisis de la industria azucarera se convirtió en el principal renglón de ingresos brutos de divisas en el país. Su participación en los ingresos por exportaciones pasó del 31,0% en 1993 a un tope de 42,2% en 2002 y a partir de esa fecha, comenzó a descender su participación aunque no los ingresos brutos, hasta llegar a 21,7% en 2006. Este descenso de la participación del turismo se debe al incremento del peso específico de los servicios profesionales. El crecimiento del turismo que, en ingresos ha tenido una tasa anual de variación de 9,8% promedio anual entre 1993 y 2006, ha sido consecuencia tanto de las inversiones llevadas a cabo por el gobierno cubano como por la inversión extranjera que comenzó a desarrollarse en el país a partir de la aprobación de la Ley 77.³⁵⁶ Algunos estudios estiman que en la década de los noventa el turismo captó alrededor del 20% de las inversiones acometidas en el país y que la fuerza de trabajo que emplea oscila entre 100 mil y 150 mil empleos directos y cerca de 200 mil empleos indirectos (Brundenius, 2003: 266)

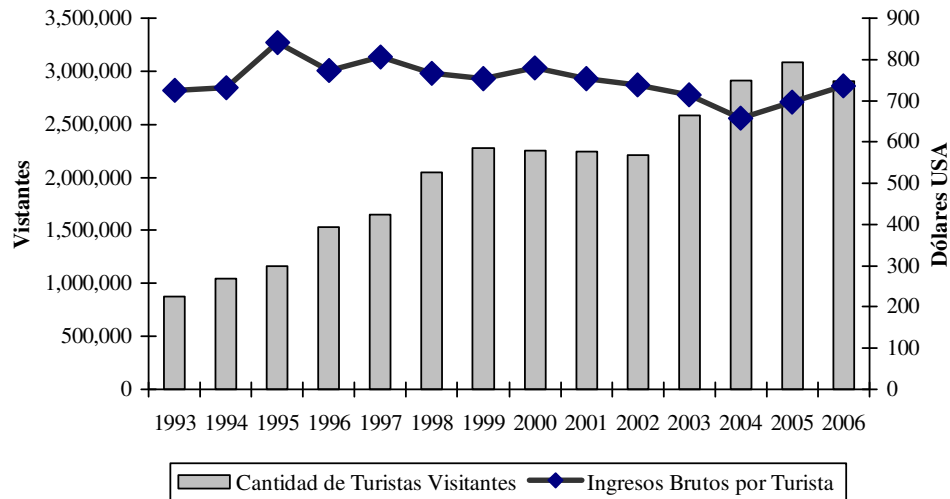
Las inversiones desarrolladas en el sector turístico estuvieron orientadas a ampliar la capacidad hotelera en los diversos “polos turísticos”³⁵⁷, mediante la construcción de nuevos hoteles y la remodelación de los antiguos, así como la habilitación de cierta infraestructura en restaurantes, comunicaciones y diversos servicios para los turistas internacionales. Mientras en 1990 existían 19.945 habitaciones disponibles para el turismo, en 2006 esta cifra había ascendido a 48.726.³⁵⁸

³⁵⁶ El papel de la IED en la recuperación económica de Cuba y en la conformación de una nueva estructura económica se abordará en el epígrafe 5.5.

³⁵⁷ Los principales “polos turísticos” son la Ciudad de La Habana, la playa de Varadero, las provincias de Ciego de Ávila a la que pertenecen Cayo Coco y Cayo Romano, Holguín, Santiago de Cuba, así como las playas de Cayo Largo del Sur.

³⁵⁸ ONE (1996, 2007)

Gráfico 4.11.
Cantidad de visitantes internacionales e Ingresos brutos por
visitante



Fuente: ONE (1996, 2007)

Como se observa en el Gráfico 4.11, la cantidad de visitantes internacionales ha ido creciendo significativamente desde 1993 hasta la fecha, al punto de que desde 1998 se ha superado la barrera de los dos millones de visitantes al año desde 876 mil en 1993. El incremento de visitantes se hace más notorio si se tiene en cuenta que en 1978 arribaron al país 96,6 mil personas y en 1989, 275 mil (Figueras, 2006: 98). Sin embargo, si bien, en general los ingresos brutos de la industria turística han crecido en tendencia, la efectividad de la misma, expresada en dólares de EE.UU. por visitante se ha mantenido constante e incluso a mostrado cierto declive en los últimos años. En 1993, cada turista internacional generó, como promedio 725 dólares de EE.UU., mientras que en 2006 generó sólo 737 dólares de EE.UU. Así, la variación promedio anual de este indicador entre 1993 y 2006 ha sido de sólo 0,1%³⁵⁹.

Esta situación se debe, entre otras razones al hecho de que la mayor parte del turismo que va hacia Cuba es de ingresos medios y bajos y aprovecha las ventajas de los “paquetes turísticos” que incluyen la mayor parte de los servicios prepagados y añaden poco al gasto que ya asumieron al contratar el paquete. Por otra parte, las opciones de servicios complementarios al disfrute de sol y playa son escasas. La infraestructura complementaria al turismo que serviría a un incremento del nivel del turismo que se

³⁵⁹ Cálculos del autor con base a ONE (1996, 2002 y 2007).

recibe en el país es escasa, debido al notable subdesarrollo de la Isla en sistemas de transportes, telecomunicaciones y servicios financieros. A todo esto hay que añadir, el hecho de que mientras Estados Unidos mantenga el embargo a Cuba con el componente de prohibición de viajes de ciudadanos norteamericanos, éste será un factor limitante a una expectativa mayor de visitantes y sobre todo de incremento de ingresos provenientes de esta actividad.

Por otra parte, la ocupación de las capacidades hoteleras disponibles es aun escasa y, contradictoriamente, mientras más ha crecido la capacidad hotelera, más baja resulta la proporción de ocupación de dichas capacidades. En 1990, la tasa de ocupación era del 75,2% mientras en 2006 ha sido de sólo el 60,7% (ONE, 1996 y 2007).

El desarrollo del turismo ha impulsado una determinada sustitución de importaciones, toda vez que a principios de la década de los noventa, sólo el 12% de los insumos de esta industria tenía procedencia doméstica, mientras que para 2005, la producción nacional satisfacía el 67% de las compras del sector turístico (Figueras, 2006: 102). Ello ha significado la construcción de una serie de encadenamientos productivos en torno al turismo que ha permitido, a su vez, una cierta recuperación a ciertas ramas de la economía cubana, tales como la industria alimentaria, la de bebidas y licores, la fabricación de muebles, la industria de jabonería y perfumería, entre otras.

Si bien es cierto que el turismo no sólo se ha convertido en uno de los pivotes de la inserción económica internacional de Cuba desde la década de los noventa del siglo XX y, en consecuencia, en uno de los sectores que puede estimular el desarrollo económico del país a partir de los encadenamientos productivos que logre generar, al mismo tiempo ha generado una serie de fenómenos contradictorios con el desarrollo de la economía nacional.

En términos generales, la actividad turística no requiere de personal con especial preparación académica o tecnológica, más allá de la tecnología misma en hotelería y turismo y el dominio de al menos el inglés y preferiblemente otros idiomas. Sin embargo, el desarrollo del sector y el hecho de que todas las transacciones que deben realizar los turistas en territorio cubano debe realizarse en divisas (primero el dólar y desde 2004 el peso convertible)³⁶⁰ han llevado a que muchos trabajadores con cualificaciones académicas especiales (licenciados e ingenieros) hayan preferido desplazarse hacia esta actividad económica debido a que sus ingresos reales podrían

³⁶⁰ Las cuestiones relativas a la dualidad monetaria en Cuba serán abordadas en el epígrafe 5.6.

potenciarse significativamente con sólo a través de sencillas propinas, a lo cual se suma la inmensa cadena de corrupción y robo que se genera en esta actividad de la cual se sustraen alimentos, materiales, etc.³⁶¹ La cantidad de profesionales de ciertas ciencias y tecnologías que se han desplazado hacia el turismo a desempeñar funciones de menor calificación terminan perdiendo las destrezas de su formación, con lo cual se está produciendo una dilapidación de recursos humanos escasos y de costosa calificación.

Por otra parte, Cuba no ha logrado superar las limitaciones que emanan de un turismo de tipo de sol y playa, que es, en esencia, el que caracteriza a todo el Caribe. En Cuba aun no se aprovechan con fines turísticos ciertos eventos culturales de alto nivel que podrían estimular cierto turismo especializado, entre otras cosas, debido a la escasa visibilidad internacional de dichos eventos. Adicionalmente, la isla adolece de serios problemas de infraestructura relacionados con los sistemas de transportes, las comunicaciones, el acceso a Internet, los servicios financieros, etc., que se traducen en baja calidad y alto costo de este tipo de servicios. A ello debe sumarse el sostenimiento de una tasa de cambio artificialmente revaluada del peso convertible que al encarecer los servicios turísticos de la isla respecto a sus vecinos que ofrecen mejor infraestructura en similares condiciones naturales conduce a la pérdida de competitividad de la industria turística cubana respecto a sus similares del Caribe.

Finalmente, si bien durante los primeros años noventa se produjo un incremento considerable de la afluencia de turistas hacia Cuba, en los últimos años, se ha producido una ralentización en el incremento de los visitantes. Así, mientras entre 1990 y 1999 el crecimiento de la cantidad de turistas creció a un ritmo promedio anual de 12,4%, entre 2000 y 2006 sólo ha crecido a un ritmo del 3,6%. A pesar de que los ingresos brutos por turista no se han modificado significativamente en ese período, entre 1993 y 1999 crecieron a un ritmo de 0,6% mientras entre 2000 y 2006 decrecieron a un ritmo de -0,3%. Estas tendencias muestran una situación de relativo agotamiento de las posibilidades del modelo de turismo extensivo de sol y playa como pivote para continuar impulsando significativamente el crecimiento y el desarrollo económico, así como la inserción internacional, lo cual llevaría a suponer que sólo cambios significativos en la infraestructura que soporta el turismo en Cuba o una modificación del entorno internacional, especialmente de las leyes norteamericanas que prohíbe a sus

³⁶¹ Informaciones constatadas por el autor en entrevistas sostenidas con personal que labora en hotelería y turismo en la Ciudad de La Habana dan cuenta de que, en muchas ocasiones, la obtención de una plaza en la actividad turística requiere el pago de varios cientos de dólares a personas que pueden propiciar estas designaciones.

ciudadanos viajar a Cuba salvo por razones humanitarias podrían significar un nuevo impulso al turismo en la isla. En este sentido, la prohibición norteamericana ciertamente limita las posibilidades del turismo en Cuba, toda vez que en este mercado la desventaja cubana es evidente frente a sus competidores del resto de la región caribeña.

La estructura mercantil de las exportaciones de bienes también ha cambiado significativamente en los últimos años. Ciertamente, Cuba ha dejado de ser un país monoprodutor y monoexportador, pero no gracias a éxitos en la diversificación de sus exportaciones de bienes, las cuales siguen dependiendo excesivamente de los productos tradicionales sino debido a la más profunda crisis en la historia de la industria azucarera.

CUADRO 4.23
EXPORTACIONES DE BIENES POR TIPOS DE PRODUCTOS, 1990-2006.
(Millones de pesos)

	Exportaciones de Bienes	Productos Industria Azucarera	Productos Industria Minera	Productos Industria Tabaco	Productos Pesca	Productos Agrop.	Otros Productos
1990	5,414.9	4,337.5	398.2	114.4	101.9	183.9	279.0
1991	2,979.5	2,287.5	240.4	113.8	127.6	85.1	125.1
1992	1,779.4	1,240.2	240.9	93.9	105.1	31.6	67.7
1993	1,156.7	758.1	160.2	71.3	69.1	30.9	67.1
1994	1,330.8	759.5	200.6	71.3	100.1	40.9	158.4
1995	1,491.6	714.3	331.1	102.1	122.8	44.8	176.5
1996	1,865.5	976.3	422.8	108.9	126.1	39.1	192.3
1997	1,819.1	853.3	416.3	161.2	127.9	38.8	221.6
1998	1,512.2	599.3	344.7	191.9	104.2	58.5	213.6
1999	1,495.8	462.5	409.8	205.3	97.4	43.1	277.7
2000	1,675.3	452.6	598.7	166.3	90.9	40.7	326.1
2001	1,621.9	550.3	464.8	216.9	80.7	30.7	278.5
2002	1,421.7	448.1	432.2	144.3	98.5	25.9	272.7
2003	1,671.6	288.6	620.2	215.3	65.1	41.6	440.8
2004	2,188.0	271.5	1,068.4	216.8	89.0	32.8	509.5
2005	1,994.6	149.0	993.7	225.3	72.4	15.8	538.4
2006	2,759.4	219.2	1,334.9	237.5	64.2	16.0	887.6

Fuente: ONE (1996, 2002, 2007)

Como puede observarse en el Cuadro 4.23 la industria azucarera ha sufrido un decrecimiento absoluto de su capacidad para generar ingresos por exportaciones en la economía cubana, lo cual es consecuencia, fundamentalmente, de la caída de la producción que ha sufrido esta industria en los últimos años. La crisis de la industria azucarera ha significado que ésta resulte poco significativa como opción de inserción comercial externa del país, y en los últimos años, por primera vez desde los inicios de la colonia, el tabaco ha llegado a proporcionar más ingresos brutos por exportaciones que el azúcar. No obstante, el tabaco tampoco ha incrementado su aporte a las exportaciones de bienes de forma significativa puesto que, en 2006 logró duplicar sus ingresos

respecto a 1990, pero partiendo de niveles muy bajos. La pesca y el sector agropecuario también han decrecido en su aporte a los ingresos por exportaciones, también debido a la caída de la producción.

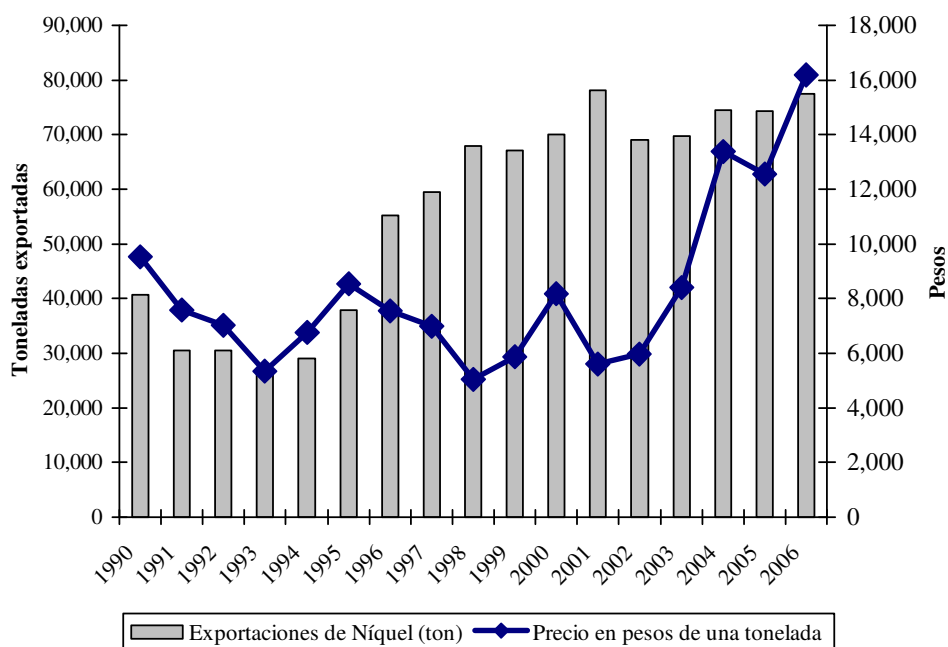
CUADRO 4.24
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES DE CUBA POR TIPOS DE PRODUCTOS, 1990-2006.

	Exportaciones de Bienes	Productos Industria Azucarera	Productos Industria Minera	Productos Industria Tabaco	Productos Pesca	Productos Agrop.	Otros Productos
1990	5,414.9	80.1	7.4	2.1	1.9	3.4	5.2
1991	2,979.5	76.8	8.1	3.8	4.3	2.9	4.2
1992	1,779.4	69.7	13.5	5.3	5.9	1.8	3.8
1993	1,156.7	65.5	13.8	6.2	6.0	2.7	5.8
1994	1,330.8	57.1	15.1	5.4	7.5	3.1	11.9
1995	1,491.6	47.9	22.2	6.8	8.2	3.0	11.8
1996	1,865.5	52.3	22.7	5.8	6.8	2.1	10.3
1997	1,819.1	46.9	22.9	8.9	7.0	2.1	12.2
1998	1,512.2	39.6	22.8	12.7	6.9	3.9	14.1
1999	1,495.8	30.9	27.4	13.7	6.5	2.9	18.6
2000	1,675.3	27.0	35.7	9.9	5.4	2.4	19.5
2001	1,621.9	33.9	28.7	13.4	5.0	1.9	17.2
2002	1,421.7	31.5	30.4	10.1	6.9	1.8	19.2
2003	1,671.6	17.3	37.1	12.9	3.9	2.5	26.4
2004	2,188.0	12.4	48.8	9.9	4.1	1.5	23.3
2005	1,994.6	7.5	49.8	11.3	3.6	0.8	27.0
2006	2,759.4	7.9	48.4	8.6	2.3	0.6	32.2

Fuente: Elaboración propia con base a ONE (1996, 2002, 2007)

En las actuales condiciones, el sostén de las exportaciones de bienes es la industria minera y, especialmente la minería del níquel, tal y como lo muestra el Cuadro 4.24. Las exportaciones mineras, de las que el níquel representa un 91,8% del total, como promedio entre 1990 y 2006, han pasado de representar un 7,4% de las exportaciones de bienes de Cuba en 1990 a 48,4% en 2006. Sin embargo, esta rama de la industria cubana parece haber llegado al tope de su capacidad productiva anual, toda vez que desde el año 2000 ha mantenido niveles de producción entre los 70 mil y los 78 mil toneladas anuales por lo que los incrementos sustanciales en los ingresos por exportaciones en los últimos años parecen ser el resultado de la favorable coyuntura de precios internacionales.

Gráfico 4.12
Exportaciones de Níquel (ton) y Precio unitario toneladas



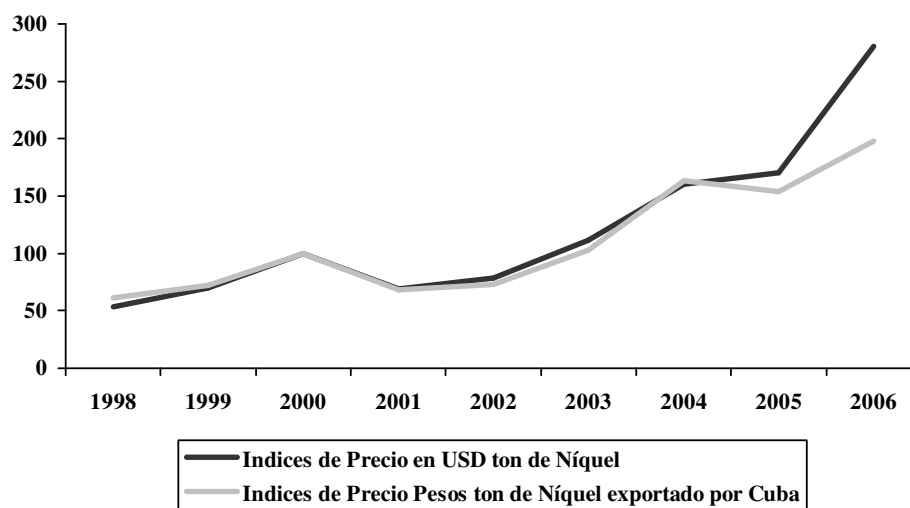
Fuente: Elaboración propia con base a ONE (1998, 2000, 2003, 2007) y estimaciones del autor.

El Gráfico 4.12 muestra el volumen físico de exportaciones de níquel + cobalto en toneladas y el precio unitario en pesos. Como se observa, el volumen físico de exportaciones se ha mantenido en el rango antes mencionado, el cual se corresponde con la capacidad de producción. Entre 1990 y 2002 el volumen físico exportado se correspondió al 97, 4% de la producción de contenido metálico de níquel + cobalto.³⁶² A partir de 2003 la estadística oficial se vuelve más gruesa y en los Anuarios Estadísticos se deja de publicar las cifras de volumen exportado de níquel + cobalto, por lo que el volumen exportado, y en consecuencia el precio unitario deben ser valores estimados. Para la estimación se decidió calcular la ratio entre las exportaciones físicas de níquel + cobalto y la producción física del mineral. Con las ratios del período 1990-2002 se utilizó, para la estimación, el método de suavizado exponencial de Holt-Winters que mostró resultados sólidos, con los que se estimaron los valores de esta relación para los años 2003-2006. Luego, a partir de la ratio estimada para cada año, se estimaron los valores físicos exportados. El cálculo del precio resultó de dividir los ingresos por exportaciones de níquel + cobalto por el volumen físico estimado. Los resultados

³⁶² Cálculos del autor.

muestran que en los últimos años se han incrementado significativamente los precios del níquel, lo cual ha podido ser corroborado con la información disponible³⁶³.

Gráfico 4.13
Índices de Precio Internacional de tonelada de Níquel en
USD y de la tonelada de Níquel exportada por Cuba en
pesos cubanos, 2000=100



Fuente: Elaboración propia con base a UNCTAD (2007: 302) y datos calculados por el autor con base a ONE (1999, 2007) y a estimaciones del autor.

En el Gráfico 4.13 se contrasta el índice de precios en dólares de Estados Unidos de la tonelada de níquel en los mercados internacionales (UNCTAD: 2007) para el período 1998-2006 con el índice de precios que ha calculado el autor para la tonelada exportada de níquel cubano en pesos cubanos, ambos con base en 2000. La tendencia de ambas curvas es la misma para el período en cuestión, y la diferencia de ambos índices es mínima hasta 2005, en que difiere en algo, aunque la tendencia es la misma. La causa de la diferencia puede estar en el hecho de que para los precios en dólares la UNCTAD considera los promedios mundiales en la moneda norteamericana, la cual se ha visto severamente devaluada en los últimos tiempos y para el caso de Cuba resulta de la división entre el valor de las exportaciones del tipo de producto por la cantidad total de toneladas exportadas en una moneda, cuyo valor relativo se ha mantenido constante. Lo importante de destacar en este análisis ha sido el hecho de que el incremento sustancial de las exportaciones de níquel cubano en valor ha sido el resultado, esencialmente, de

³⁶³ Ver los precios internacionales del níquel en los mercados internacionales en UNCTAD (2007: 302)

una favorable coyuntura de precios internacionales y no de un aumento sostenido de la producción.

Como quiera que el volumen de exportaciones cubanas del mineral depende significativamente no sólo de la demanda mundial sino de su capacidad de producción y ésta parece estar estancada en los últimos años, pareciera que sólo un incremento sustancial de inversiones podría aumentar la capacidad productiva de la isla.

El rubro de Otros Productos ha incrementado no sólo en magnitud absoluta sino también en la proporción respecto al total de exportaciones. De sólo un 5,2% del total de exportaciones de bienes en 1990 ha pasado a significar un 32,2% en 2006³⁶⁴, aunque debe considerarse que en términos de valor, el incremento ha sido de poco más de tres veces la magnitud que representaba en 1990. La mayor parte de este rubro la conforman ciertos productos industriales, entre los que destacan ciertos equipos de transporte, maquinarias y artefactos eléctricos, productos farmacéuticos, instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de medición, materias primas especiales para determinadas industrias, etc. En este rubro está el grueso de las exportaciones de productos industriales de Cuba que siguen siendo exiguas si se tiene en cuenta que ninguno de los tipos de productos alcanza la cifra de 100 millones de pesos anuales (Ver ONE, 2007, Cuadro 7.11).

El liderazgo en las exportaciones industriales cubanas lo ha alcanzado en los últimos tiempos la industria del tabaco, que ha logrado superar en valor la exportación de azúcar. En 1990 dicha industria continuaba bajo los efectos de plagas y severos problemas climáticos que afectaron la producción y la calidad de la misma. En ese año, dicha industria representó el 2,1% del total de exportaciones de bienes. En 1999 había ascendido al 13,7%, y en 2006 se había producido un descenso en su participación en las exportaciones de bienes, la cual quedó en 8,6%. No obstante, en términos de valor, el año 2006 ha sido el de mejor resultado para las exportaciones de tabaco, de las cuales el 96,1% corresponde a tabaco torcido³⁶⁵.

La estructura de las importaciones ha seguido siendo muy diversificada, debido a lo diverso de las necesidades tanto de consumo privado como de consumo productivo. El subdesarrollo de la industria cubana, unido a la escasez de materias primas y especialmente de maquinarias, alimentos y combustibles, obliga a la necesidad de importar una gran variedad de tipos de productos.

³⁶⁴ Cálculos del autor con base a las fuentes del Cuadro 5.23.

³⁶⁵ Cálculos del autor con base en ONE (1996, 2005, 2007)

CUADRO 4.25
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES DE CUBA, 1990-2006

	Total Import. (Mill. Pesos)	Productos alimenticios y animales vivos	Combustible, lubricantes y minerales	Prod. químicos	Maquin. y equipos de transporte	Manuf. diversas	Otros Prod.
1990	7,416,525	11.2	27.3	5.7	36.7	14.9	4.4
1991	4,233,752	19.5	30.2	5.8	30.7	9.3	4.6
1992	2,314,916	21.5	35.7	8.5	18.4	9.0	6.9
1993	2,008,215	23.6	35.9	8.1	12.2	9.5	10.7
1994	2,016,821	23.2	38.3	8.3	9.7	11.4	9.1
1995	2,882,530	21.2	30.3	10.7	14.8	16.2	6.8
1996	3,568,997	20.1	27.3	8.3	15.7	21.3	7.2
1997	3,987,256	18.2	24.8	10.0	21.5	21.2	4.3
1998	4,181,192	16.8	16.4	10.0	27.0	25.6	4.0
1999	4,349,090	16.6	16.8	9.9	26.3	26.1	4.3
2000	4,795,613	14.0	24.1	8.7	25.1	24.5	3.5
2001	4,793,235	15.8	20.4	10.0	25.8	24.7	3.3
2002	4,140,767	17.8	21.0	10.3	23.7	23.0	4.1
2003	4,618,877	18.5	21.8	9.0	21.6	24.1	4.9
2004	5,562,032	18.6	23.6	9.6	21.5	22.2	4.6
2005	7,533,283	17.5	25.8	8.0	23.9	21.1	3.7
2006	9,420,154	13.4	24.2	7.0	32.6	20.2	2.6

Fuente: ONE (1998, 2002, 2007)

El Cuadro 4.25 muestra la estructura porcentual de las importaciones cubanas en el período 1990-2006. Luego de un período de fuerte contracción de las importaciones como consecuencia de la crisis económica, éstas han repuntado y muy especialmente a partir de 2004 cuando comienza a concretarse un nuevo tipo de relaciones comerciales especiales de la isla con Venezuela, que se ha convertido en el principal socio político del gobierno cubano.

Las importaciones de maquinarias y de combustibles constituyen las dos partidas más importantes en las compras de Cuba al exterior. En 1990 ambas representaban, en total, un 64% de las importaciones mientras que en 2006 han descendido a 56,8% que sigue siendo altamente significativo. Por otra parte, los alimentos y el resto de manufacturas han pasado, en conjunto, de un 26,1% en 1990 a 33,6% en 2006. En su conjunto éstos han sido históricamente los cuatro grandes rubros de las importaciones cubanas después del triunfo de la revolución. Si se compara el Cuadro 5.25 con el Cuadro 4.35 del Capítulo 4, puede observarse que, en 46 años no se ha producido una modificación significativa de la estructura de las importaciones de Cuba.

Aunque la estructura de las exportaciones sí se ha modificado como consecuencia de la crisis de la industria azucarera, Cuba, después de casi cinco décadas

de funcionamiento de una economía estatal centralizada, autodefinida por su gobierno como economía socialista, no ha logrado modificar el patrón de comercio internacional típico de un país subdesarrollado, con el cual se inserta en la economía mundial. Este patrón se caracteriza por la exportación de productos primarios de escasa elaboración industrial, relativamente baja complejidad tecnológica y altamente dependiente de sus recursos naturales³⁶⁶ y por la importación de maquinarias, materias primas, especialmente combustibles, alimentos y productos industriales en general. Sólo en los últimos años parece cambiar este patrón de especialización, gracias a los ingresos crecientes que reportan las exportaciones de servicios profesionales, lo cual, sin embargo, depende en alto grado de unas relaciones políticas especiales y se ha hecho a costa de reducir la oferta de dichos servicios al interior del país.

La estadística oficial cubana no muestra cifras del comportamiento de la relación de términos de intercambio del país, sin embargo, para los efectos de este trabajo, se ha decidido considerar como índices de precio de las exportaciones y de las importaciones de bienes y servicios³⁶⁷ a los deflatores de precios utilizado por la ONE para convertir los precios corrientes de las exportaciones a precios constantes en cada una de las series con base en 1981 y 1997 y, posteriormente, realizar el empalme de ambas series en una sola valorada a precios de 1997. A partir de los índices obtenidos, se calculó el índice de la relación de términos de intercambio, siguiendo la conocida fórmula:

$$IRI = 100 * \frac{IPX}{IPM},$$

Donde

IRI es el índice de la relación de términos de intercambio;

IPX es el índice de precio de las exportaciones;

IPM es el índice de precios de las importaciones.

³⁶⁶ Incluso en las nuevas condiciones en las que los ingresos por exportaciones dependen en gran medida de los servicios, el turismo resulta también altamente dependiente de las condiciones naturales del país.

³⁶⁷ Usualmente el Índice de la Relación de Términos de Intercambio se mide teniendo en cuenta los índices de precio de las exportaciones y de las importaciones de bienes, sin embargo, en este trabajo, siguiendo a Kindleberger, citado por Barre (1981), se ha decidido considerar los índices de precio de las exportaciones de bienes y servicios, teniendo en cuenta la importancia de estos últimos en la balanza de pagos del país.

CUADRO 4.26
CÁLCULO DEL ÍNDICE DE LA RELACIÓN DE INTERCAMBIO DE CUBA, 1990-2006.
1997 = 100

Año	Índice de Precio de las Exportaciones de Bienes y Servicios	Índice de Precio de las Importaciones de Bienes y Servicios	Índice de la Relación de Intercambio
1990	155.9	106.9	145.8
1991	96.9	100.0	96.9
1992	72.9	105.2	69.3
1993	76.7	97.1	79.0
1994	89.7	95.8	93.6
1995	98.6	106.5	92.6
1996	96.2	94.0	102.4
1997	100.0	100.0	100.0
1998	91.6	102.4	89.4
1999	91.3	104.7	87.2
2000	83.8	110.5	75.8
2001	84.4	113.3	74.5
2002	81.0	106.1	76.4
2003	92.0	104.4	88.1
2004	101.7	110.3	92.2
2005	101.0	117.4	86.0
2006	109.7	121.5	90.3

Fuente: Elaboración propia a partir de ONE (1998, 2002, 2007)

El Cuadro 4.26 muestra una tendencia general al deterioro de la relación de intercambio de Cuba entre 1990 y 2006, con períodos de oscilación, aunque en ningún año posterior se alcanza la relación del año 1990, cuando aun se disfrutaba de las ventajas de los acuerdos contractuales con la URSS (aunque ya había desaparecido el sistema socialista de economía mundial). Como puede observarse, la tendencia a partir de 1997 ha sido que el índice de precio de las importaciones de bienes y servicios crezca a un ritmo mayor que el índice de precio de las exportaciones, lo cual explica que frente a ese año, todo el período posterior muestra una tendencia al deterioro de la relación de intercambio.

La estructura de la orientación geográfica del comercio exterior de Cuba se ha modificado considerablemente a partir de 1990, lo cual se ha debido a la necesaria reinserción de la economía cubana en la economía mundial, después de la desaparición del sistema socialista. Mientras existió la URSS, incluso en los años de la crisis, este país siguió siendo el principal socio comercial de Cuba, manteniendo una proporción superior al 60% del intercambio total de Cuba. Sin embargo, tras su disolución como Estado Nacional, se ha ido produciendo una contracción significativa de la participación de sus Estados sucesores en el comercio total de Cuba. De hecho, sólo Rusia mantiene

un comercio relativamente significativo con Cuba. Del resto de antiguas repúblicas soviéticas, Cuba conserva relaciones comerciales de alguna significación con Ucrania y en menor medida con Belarus y Kazajstán, y de manera infrecuente con Letonia y Kirguizstán. Por otra parte, las relaciones comerciales con los antiguos países socialistas de Europa Oriental han llegado a niveles mínimos y sólo tiene alguna importancia el intercambio con la República Checa y, en menor medida, con Polonia y Bulgaria, sin embargo, en todos los casos, es una importancia marginal.

La reorientación geográfica del comercio exterior de Cuba se efectuó en condiciones muy difíciles. De un comercio estatal con condiciones de precio y cantidades pactadas previamente, se pasó a una exposición total a las condiciones del mercado mundial, en medio de una crisis económica que produjo la más profunda contracción del comercio exterior cubano en su historia independiente.

En ese nuevo contexto, Cuba debió reorientar su comercio hacia su espacio geográfico inmediato con la importante limitación que representa la imposibilidad de sostener relaciones comerciales normales con Estados Unidos, debido a las leyes de embargo. Así, el continente americano pasó de representar un 6,5% del intercambio total de Cuba en 1990 a un 33,2% en 1993 y a un 47,5% en 2006³⁶⁸.

Mientras tanto, la Unión Europea se convirtió desde los inicios de la crisis en un importante suministrador de productos industriales, y especialmente de maquinarias y equipos, destacándose entre estos países, el papel de España. El peso específico de la Unión Europea en el intercambio total de Cuba se incrementó desde 13% en 1990 a 33,2% en 1993, aunque la magnitud del intercambio era casi la mitad, y sólo fue superada la magnitud de 1990 en 1997, año en el que la organización integracionista europea alcanzó un 29,4% del comercio total de la isla. En términos absolutos, el más alto nivel del intercambio entre la Unión Europea y Cuba se alcanzó en el año 2000 cuando superó los 2 mil millones de pesos cubanos, para un 32,3% del total. Hacia 2006 el valor del comercio había descendido a 1,7 mil millones de pesos y la participación era del 21,8%³⁶⁹.

³⁶⁸ Cálculos del autor con base a ONE (1999, 2002, 2006)

³⁶⁹ *Ibíd.*

CUADRO 4.27
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO EXTERIOR DE CUBA, 1990-2006.

	Total	Ven.	China	España	Canadá	Países Bajos	EEUU	Rusia	Resto Europa	Resto América	Otros Países
1990	12,831,474	0.5	4.7	2.1	1.3	0.4	0.0	67.9	14.4	4.7	4.0
1991	7,213,264	0.8	5.9	3.3	2.8	0.8	0.0	62.7	12.4	4.5	6.8
1992	4,094,340	1.8	10.2	5.0	7.5	1.6	0.0	27.9	26.0	10.1	9.9
1993	3,164,878	4.8	8.5	7.6	5.9	1.7	0.0	15.4	26.2	22.5	7.4
1994	3,347,577	6.0	7.4	8.8	6.9	2.1	0.0	9.6	25.2	22.1	11.8
1995	4,374,164	5.4	8.2	10.2	10.3	3.8	0.2	5.7	21.5	25.0	9.6
1996	5,434,523	6.1	5.1	10.5	8.4	3.4	0.2	11.3	20.2	24.7	10.1
1997	5,806,351	7.5	6.0	11.5	8.9	2.3	0.0	7.2	20.7	23.1	12.9
1998	5,693,389	6.8	7.3	13.2	9.7	2.3	0.0	8.6	22.5	18.6	11.0
1999	5,844,873	8.0	8.2	15.1	9.7	2.8	0.0	7.3	20.4	19.3	9.2
2000	6,470,872	14.1	8.1	13.8	9.1	3.1	0.0	6.7	19.8	17.4	7.8
2001	6,415,126	15.2	9.7	13.1	9.2	6.2	0.1	7.6	16.1	14.9	8.0
2002	5,562,425	13.4	10.6	12.8	8.0	6.5	3.1	6.3	15.8	14.5	9.0
2003	6,284,229	13.7	9.2	12.1	7.9	7.5	5.2	3.0	16.6	14.6	10.2
2004	7,729,629	17.4	8.6	10.4	9.6	9.0	5.7	3.0	12.4	14.7	9.1
2005	9,527,901	22.0	10.4	8.5	8.0	6.8	5.0	2.0	12.5	14.1	22.3
2006	12,179,547	20.6	14.9	8.2	7.3	6.9	4.0	2.4	14.0	11.9	20.7

Fuente: Cálculos del autor con base a ONE (1998, 2002, 2007)

Como se observa, en el Cuadro 4.27, Venezuela y China se han convertido en los dos socios comerciales más importantes de Cuba, seguidos por España, Canadá y los Países Bajos en ese orden. Resulta sorprendente la posición alcanzada por Estados Unidos entre los principales socios comerciales de Cuba, si bien el nivel actual no refleja la potencialidad real que tendría el comercio cubano-norteamericano y es que, en realidad, debido al mantenimiento de las restricciones comerciales impuestas por el embargo estadounidense contra Cuba, el comercio entre ambos países es sólo en una dirección, ya que mientras el gobierno norteamericano prohíbe las importaciones desde Cuba, permite sólo las exportaciones de alimentos norteamericanos a la isla, mediante licencias especiales y siempre que Cuba pague en efectivo antes del desembarque de las mercancías.

Venezuela, que disfruta de la bonanza de ingresos que le reportan los altos precios del petróleo, se ha convertido en el soporte económico de Cuba. Las relaciones económicas entre ambos países están reguladas por numerosos convenios de cooperación firmados desde que Hugo Chávez asumiera la presidencia del país suramericano en 1999 y que tienen su expresión más importante en el Acuerdo para la Aplicación de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA)³⁷⁰ firmado en La Habana el 14 de diciembre de 2004.

³⁷⁰ El texto completo del Acuerdo puede consultarse en <http://www.alternativabolivariana.org>

En el marco del Acuerdo, Cuba adoptó las siguientes acciones: 1) eliminación inmediata de los aranceles o cualquier tipo de barrera no arancelaria a los productos importados desde Venezuela; 2) se exime de impuestos a las utilidades de cualquier inversión realizada por empresas estatales, mixtas o privadas de Venezuela, durante el período de recuperación de la inversión; 3) se concede a los buques de bandera venezolana el mismo trato que a los de bandera cubana en todas las operaciones que se realicen en puertos cubanos, como parte de relaciones comerciales entre ambos países o entre Cuba y otros países; 4) se otorga a las líneas aéreas venezolanas las mismas facilidades que reciben las aerolíneas cubanas en el transporte internacional y doméstico de pasajeros y de carga en los aeropuertos cubanos; 5) aunque los precios del petróleo que exporta Venezuela a Cuba se fijan a partir de los precios del mercado mundial, Cuba ofrece un precio mínimo de garantía de 27 dólares por barril al petróleo importado desde Venezuela; 6) se asegura la posibilidad de que las inversiones venezolanas en Cuba puedan disponer del 100% del capital invertido; 7) Cuba ofrece 2,000 becas anuales a jóvenes venezolanos para la realización de estudios superiores en Cuba; 8) los bienes y servicios exportados por Cuba a Venezuela, podrán ser pagados con productos venezolanos, moneda nacional venezolana o divisas mutuamente aceptables; 9) se ofrece a los deportistas venezolanos las instalaciones cubanas y los equipos para el control anti-dopaje; 10) se ofrece cooperación a Venezuela en métodos, programas y técnicas del proceso docente-educativo en los diversos niveles de educación; 11) se pone a la disposición de Venezuela de 15,000 médicos para las misiones Barrio Adentro y Sucre y se ofrece la formación de médicos generales y especialistas venezolanos en condiciones preferenciales mutuamente acordadas por ambos gobiernos; y 12) se ofrece la eliminación de recargos fiscales y de restricciones de cualquier naturaleza a los productos turísticos multidestinos procedentes de Venezuela.

Por su parte, Venezuela ofrece a Cuba: 1) transferencia de tecnología propia en el sector energético; 2) eliminación de cualquier tipo de barrera no arancelaria a las importaciones procedentes de Cuba³⁷¹; 3) se exime de impuestos sobre utilidades a toda inversión estatal o mixta cubana en territorio venezolano, mientras dure el período de recuperación de la inversión; 4) se ofrecen las becas que Cuba necesite para estudios en el sector energético u otros que sean de interés en la isla; 5) financiamiento para

³⁷¹ En este punto resulta interesante destacar la asimetría en el trato comercial a favor de Venezuela, toda vez que Cuba concede la eliminación de aranceles a los productos venezolanos mientras Venezuela no lo hace, debido a los compromisos que el país tiene con el Arancel Externo Común de la Comunidad Andina y los que adquiriría en el caso de que se ratifique su adhesión al MERCOSUR.

proyectos productivos y de infraestructura, especialmente en el sector energético, industria eléctrica, asfaltado de vías y otros proyectos viales, desarrollo portuario, acueductos y alcantarillados, sector agroindustrial y de servicios; 6) incentivos fiscales para proyectos de interés estratégico para la economía cubana; 7) facilidades preferenciales a buques y aeronaves de bandera cubana en territorio venezolano “dentro de los límites que su legislación permite”; 8) consolidación de productos turísticos multidesfino procedentes de Cuba, sin recargos fiscales o restricciones; 9) pone a disposición de Cuba su infraestructura y equipos de transporte aéreo y marítimo sobre bases preferenciales para apoyar planes de desarrollo económico y social de la isla; 10) facilidades para el establecimiento de empresas mixtas con capital cubano para la transformación de materias primas; 11) cooperación con Cuba en estudios de investigación sobre biodiversidad; 12) convenios con Cuba en la esfera de las telecomunicaciones y el uso de satélites.

A este gran acuerdo marco entre ambos países han seguido otros relativos a cuestiones específicas de la integración dentro del ALBA que abarcan áreas tales como salud, educación, cultura, transportes, comunicaciones, turismo, minería, energía, etc.

Ciertamente, en las actuales condiciones, el grado de concentración del comercio exterior cubano ha disminuido respecto a la etapa de su integración al CAME, aunque en la actualidad sólo Venezuela y China, los dos grandes socios comerciales, concentran el 35,5% de todo el intercambio comercial de bienes de la isla. Si a esta cifra, se suma el peso de la Unión Europea, todos, en su conjunto, aseguran el 67,3% del comercio exterior total de Cuba.

CUADRO 4.28
CÁLCULO DEL ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO EXTERIOR
DE HIRSCHMAN, 1990-2006.

Año	Índice de Concent. Intercambio Total	Índice de Concent. Export.	Índice de Concent. Import.	Año	Índice de Concent. Intercambio Total	Índice de Concent. Export.	Índice de Concent. Import.
1990	70,3	68.3	70.2	1999	45,3	39.3	35.8
1991	65,5	63.0	65.7	2000	44,1	39.3	35.1
1992	46,2	45.8	40.5	2001	41,7	39.8	33.7
1993	45,8	46.9	42.0	2002	42,0	37.8	33.0
1994	45,5	40.5	41.6	2003	43,3	37.7	34.4
1995	45,4	39.4	42.4	2004	41,8	41.8	35.5
1996	44,8	41.6	41.6	2005	42,1	42.1	35.4
1997	45,0	40.2	38.7	2006	41,6	40.0	35.8
1998	45,4	40.5	35.7				

Fuente: Elaboración propia con base a ONE (1996, 2002, 2007)

El Cuadro 4.28 muestra la mayor diversificación respecto a la estructura geográfica del comercio exterior cubano a lo largo de los últimos años. La alta concentración geográfica característica de la etapa republicana y luego mantenida durante la inserción de Cuba en el CAME ha dado paso a una orientación geográfica más diversificada a partir de la década de los años noventa, toda vez que en 2006, casi 30 países reunieron un porcentaje similar al que en los años setenta y ochenta del siglo XX representaba sólo la URSS.

Las condiciones políticas que caracterizan el comercio cubano-venezolano no pueden, sin embargo, asegurar que Venezuela ocupe para Cuba una posición similar a la que tuvo la URSS en los tiempos del CAME, debido a que el nivel de desarrollo del país suramericano es considerablemente inferior y la isla requiere de la importaciones de maquinarias y equipos que Venezuela no produce, lo que obliga a la isla a recurrir a otros países más desarrollados, como es el caso de los países de la Unión Europea y Canadá.

CUADRO 4.29
ORIENTACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES DE CUBA, 1990-2006
(Millones de pesos y porcentajes)

	Total	Ven.	China	Rusia	España	Canadá	Países Bajos	Resto Europa	Resto América	Otros
1990	5,414,949	0.6	4.9	66.4	1.7	1.9	0.5	12.4	4.7	6.8
1991	2,979,512	0.8	5.2	60.5	3.0	4.7	1.2	9.8	3.0	11.8
1992	1,779,424	0.2	9.0	34.1	4.3	10.9	1.7	21.8	2.8	15.0
1993	1,156,663	0.4	5.9	34.6	5.0	9.5	2.0	25.8	3.8	12.9
1994	1,330,756	0.3	8.5	21.0	5.2	11.0	2.2	21.2	9.9	20.8
1995	1,491,634	0.1	12.7	13.0	6.3	15.5	3.6	24.3	8.0	16.7
1996	1,865,526	0.0	6.5	24.5	6.0	13.4	4.2	25.0	7.1	13.3
1997	1,819,127	0.3	5.3	16.7	9.4	13.7	2.1	22.2	9.0	21.3
1998	1,512,197	0.1	5.4	23.5	9.3	15.2	3.5	23.1	10.2	9.6
1999	1,495,783	0.9	3.3	20.2	10.7	15.3	6.2	23.1	10.1	10.2
2000	1,675,259	0.8	4.8	19.4	9.0	16.6	7.0	23.8	10.4	8.2
2001	1,621,891	1.3	4.5	25.0	8.9	14.1	20.6	12.0	8.1	5.6
2002	1,421,658	1.4	5.2	19.6	10.2	14.3	20.9	10.2	9.6	8.7
2003	1,661,968	10.6	4.7	8.1	10.7	16.0	24.9	11.5	8.6	4.9
2004	2,188,002	10.3	3.7	5.5	8.0	22.2	29.6	9.7	7.5	3.6
2005	1,994,618	12.0	5.3	2.6	8.1	22.0	30.0	7.1	8.7	4.3
2006	2,759,393	10.7	8.9	5.0	5.4	19.8	28.0	6.1	10.0	6.0

Fuente: Cálculos del autor con base a ONE (1998, 2002, 2007)

La orientación geográfica de las exportaciones cubanas ha cambiado ostensiblemente en los últimos años. Como se observa en el Cuadro 4.29, Rusia, que en 1990 representaba el mercado por excelencia para las exportaciones cubanas (66,4%) ha

pasado a recibir sólo el 5,0% de las mismas en 2006. Mientras tanto, ha crecido la proporción de las exportaciones a Países Bajos, convertido en el primer receptor de exportaciones cubanas, con más de un cuarto de las mismas en 2006, seguido por Canadá, Venezuela y China. En 1990, los cinco primeros receptores de exportaciones cubanas (URSS, China, Alemania, México y Canadá) representaban el 77,9% del total, mientras que en 2006, los cinco primeros receptores de exportaciones de bienes procedentes de Cuba (Países Bajos, Canadá, Venezuela, China y España) aseguraban el 72,9% del total. No obstante, la distribución entre ellos es mucho más diversificada en 2006 que en 1990.

CUADRO 4.30
ORIENTACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS IMPORTACIONES DE CUBA, 1990-2006.
(Millones de pesos y porcentajes)

Año	Total	Ven	China	España	Alem.	Resto Europa	EEUU	Canadá	Rusia	Resto América	Otros
1990	7,416,5	0.5	4.5	2.4	5.0	11.1	0.0	0.8	69.0	4.7	2.0
1991	4,233,7	0.9	6.4	3.6	2.6	11.9	0.0	1.4	64.2	5.6	3.3
1992	2,314,9	3.0	11.1	5.6	2.9	27.8	0.0	4.8	23.1	15.7	6.0
1993	2,008,2	7.3	10.0	9.2	2.4	25.6	0.0	3.8	4.3	33.3	4.2
1994	2,016,8	9.8	6.7	11.2	1.9	28.1	0.0	4.1	2.1	30.2	5.9
1995	2,882,5	8.2	5.9	12.2	1.8	22.2	0.0	7.6	2.0	34.1	5.9
1996	3,568,9	9.3	4.3	12.8	1.5	19.2	0.0	5.8	4.5	34.2	8.4
1997	3,987,2	10.9	6.2	12.5	2.1	20.1	0.0	6.6	2.8	29.6	9.2
1998	4,181,1	9.2	8.0	14.5	1.9	22.2	0.0	7.7	3.2	21.7	11.5
1999	4,349,0	10.4	9.9	16.6	1.7	19.4	0.0	7.8	2.9	22.5	8.8
2000	4,795,6	18.7	9.3	15.5	1.6	18.5	0.0	6.5	2.3	19.9	7.7
2001	4,793,2	19.9	11.4	14.5	2.1	16.8	0.1	7.6	1.7	17.2	8.8
2002	4,140,7	17.5	12.5	13.6	1.9	17.4	4.2	5.8	1.8	16.2	9.0
2003	4,618,8	15.0	10.9	12.6	2.5	17.0	7.1	5.0	1.3	16.7	12.0
2004	5,562,0	20.5	10.5	11.4	2.3	12.5	8.0	4.6	1.3	17.5	11.4
2005	7,533,2	24.7	11.7	8.7	4.1	10.5	6.3	4.4	1.8	15.6	12.2
2006	9,420,1	23.5	16.7	9.0	6.5	10.5	5.1	3.6	1.6	12.5	11.0

Fuente: Elaboración propia con base a ONE (1996, 2002, 2007)

También se ha modificado la orientación geográfica de las importaciones cubanas, las cuales han tendido a ser más diversificadas respecto a 1990 y respecto a las exportaciones. La participación de Rusia, el principal socio comercial en 1990, con un 69,0% del total ha llegado a ser casi marginal, con un 1,6%. Venezuela ha pasado, a su vez, de una posición marginal en 1990 a abastecer casi una cuarta parte de las compras cubanas de bienes en el exterior, seguida por China y España, con 16,7% y 9,0% respectivamente. En 1990, los cinco principales suministradores de mercancías a Cuba (URSS, Alemania, China, Checoslovaquia y España) aseguraban el 83,6% del total de importaciones cubanas, mientras en 2006, los cinco primeros socios cubanos de

importaciones (Venezuela, China, España, Alemania y Estados Unidos) aseguraron sólo el 60,8% del total.

En resumen, a partir de la década de los años noventa del siglo XX, la inserción comercial de Cuba puede ser definida por los siguientes rasgos:

1. Pérdida de importancia del comercio de bienes en la generación del producto interior bruto, debido a la caída generalizada del intercambio total en general y de las exportaciones e importaciones en particular, todo lo cual se expresa en una reducción del grado de apertura de la economía.
2. Persiste una estructura del intercambio de bienes y servicios de carácter deficitario (salvo en 2005 y 2006 debido al incremento sustancial de las exportaciones de servicios profesionales).
3. Se mantiene la tendencia hacia el deterioro en la relación de términos de intercambio.
4. El comercio exterior de Cuba quedó expuesto a las condiciones del mercado mundial, al desaparecer el sistema de integración socialista.
5. Las exportaciones de servicios se convierten en el principal renglón de ingresos en divisas a partir del desarrollo operado en el sector turístico y, en los últimos años, debido al incremento de las exportaciones de servicios profesionales.
6. Se produce un cambio significativo en la estructura mercantil de las exportaciones cubanas, debido a la crisis de la industria azucarera y al mejor desempeño de la producción y exportación de níquel.
7. A pesar de los cambios estructurales en las exportaciones de bienes y servicios, se mantiene un patrón de inserción internacional dependiente de los recursos naturales, típico de naciones subdesarrolladas.
8. Se produce una reorientación geográfica del comercio exterior, caracterizada por una mayor diversificación tanto del origen como del destino del intercambio. Venezuela, China y la Unión Europea alcanzan a concentrar, en conjunto más de dos tercios del intercambio comercial total.
9. Después de un período en el que se debió flexibilizar el comercio exterior a través de una cierta descentralización, al permitirse a las empresas mixtas y extranjeras realizar operaciones de comercio exterior, se ha recuperado una organización de comercio de Estado, que caracteriza las relaciones con los dos principales socios comerciales del país: Venezuela y China.

4.5. La inversión extranjera directa en Cuba y su papel en la inserción económica internacional.

La crisis económica de los años noventa del siglo XX, obligó a las autoridades cubanas a impulsar la inversión extranjera directa (IED). Como ya se ha explicado, el primer intento de promover la IED en la etapa socialista de Cuba se produjo en 1982 cuando se adoptó el Decreto Ley 50 del Consejo de Estado, mediante el que se autorizaba la creación de empresas mixtas entre capital extranjero y capital nacional estatal. Otros pasos en ese camino fueron la reforma constitucional de 1992 en la que se reconoció el derecho a la propiedad de empresas mixtas y la Ley de Minas de 1994 que facilita el otorgamiento de concesiones a compañías extranjeras para la explotación de los recursos del subsuelo.

La Ley # 77 de 1995 creó un marco institucional más propicio para la inversión porque no estableció límites a la participación del capital extranjero en la propiedad de la empresa, aunque mantuvo el control del Estado en el proceso de autorización para el establecimiento de empresas extranjeras en el país.

Los principales objetivos de la Ley 77 pueden resumirse en los siguientes: 1) atraer financiamiento externo para reestructurar la base industrial del país; 2) estimular inversiones en actividades económicas que generen incremento en ingresos por exportaciones; 3) estimular la transferencia de tecnología moderna para reemplazar tecnologías obsoletas provenientes de los antiguos países socialistas; y 4) asegurar la transferencia de “know how” en prácticas gerenciales modernas, organización y gestión de la producción y la comercialización.

En condiciones normales, Cuba ofrecía una serie de atractivos adicionales a la propia legislación (ya explicados en este Capítulo), entre los que pueden mencionarse los siguientes: 1) una fuerza de trabajo con alto nivel de instrucción y adecuada capacidad de aprendizaje tecnológico; 2) altos índices de salud de la población; 3) un Estado sólido con estructuras políticas que aseguran la tranquilidad social y la estabilidad política; 4) reservas naturales de ciertos minerales, especialmente el níquel, altamente demandados en la industria siderúrgica a nivel mundial; 5) condiciones naturales adecuadas para la potenciación del turismo; 6) cierta infraestructura industrial y de servicios, la cual, no obstante, tiene que ser modernizada; y 7) la posición geográfica de Cuba, ubicada en una zona de potencial dinamismo económico por su

cercanía al Estado de la Florida³⁷². Adicionalmente, las prohibiciones norteamericanas respecto que sus ciudadanos invirtieran capitales en Cuba, significaba una ventaja adicional para los potenciales inversionistas europeos, canadienses, latinoamericanos y de otras regiones del mundo.

No obstante, es necesario mencionar una serie de dificultades relacionadas con la política de inversión extranjera y con las condiciones específicas en las que ésta se produce en Cuba que han frenado en cierta medida la afluencia masiva de capital productivo.

En primer lugar, destaca la dualidad económica, caracterizada por la coexistencia de dos sistemas económicos dentro del país, lo cual implica la existencia en la práctica de dos sistemas monetarios. Por una parte, uno, emergente, vinculado esencialmente a la actividad turística, donde es muy fuerte la presencia de capital extranjero, y de ciertos servicios, en los que se ha desarrollado la actividad por cuenta propia. En este sector, funciona un sistema monetario y un mecanismo de costos y precios, expresados en divisas, y en él imperan las leyes del mercado. Por otra parte, el sector tradicional, en el que se desarrolla la mayor parte de actividades económicas del país, continua desligado totalmente de las condiciones del mercado, atado a la planificación central, funcionando con sistemas de costos y precios que no guardan relación con las realidades económicas. Este fenómeno ha llegado incluso a parcelar las actividades de una misma empresa en ambos mercados, obligándola a manejar sistemas contables separados. Esta situación limita la necesaria interrelación de los diferentes sectores y ramas de la economía y crea gran confusión a la hora de medir la rentabilidad real de las empresas³⁷³.

En segundo lugar, la inexistencia de un mercado de capitales, que contribuya al reciclaje de los mismos a través de diversas figuras típicas del mercado financiero internacional, dificulta al país su acceso a las diversas corrientes de capital, así como a la canalización del ahorro interno bruto, tanto público como privado. Esto se agrava ante el evidente subdesarrollo del sector financiero y bancario cubano, que recién ha iniciado una tímida reestructuración³⁷⁴.

En tercer lugar, la inexperiencia e ineficiencia del sector público cubano, excesivamente centralizado, dilata y dificulta el proceso de toma de decisiones. Su

³⁷² Obviamente, esta ventaja relativa no podría ser aprovechada por ningún inversionista mientras se mantenga el embargo económico de Estados Unidos respecto a Cuba.

³⁷³ El tema de la dualidad monetaria es abordado más profundamente en el epígrafe 5.6

³⁷⁴ La reestructuración del sistema bancario y financiero es abordada en el epígrafe 5.6

excesivo control sobre la actividad inversionista y la lenta tramitación burocrática de la autorización de las mismas, hace muy complejo y costoso el proceso de inversión.

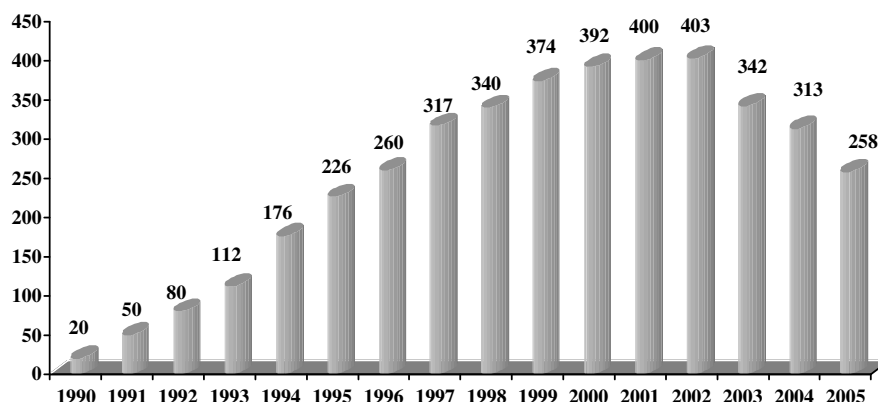
En cuarto lugar, el Estado cubano es el que decide en qué sectores o tipos de actividades se va a autorizar la presencia de capital extranjero y en cuáles no. En este sentido, además de las actividades expresamente prohibidas por la ley (educación, salud y defensa), se ha mantenido vedado el acceso del capital extranjero a los canales de distribución comercial doméstica de bienes y servicios, los sistemas de transportes, los sistemas de redes informáticas, la difusión televisiva y radiofónica y los medios de comunicación.

En quinto lugar, el hecho de que la contratación del personal cubano que labora en las empresas de capital extranjero o empresas mixtas deba ser contratado por una agencia estatal cubana, no permite a los inversionistas decidir esta contratación a partir de la experiencia o las competencias laborales de los trabajadores. La agencia cubana, en tanto entidad monopólica, impone el valor de la mano de obra en divisas relativamente alto para ciertos estándares internacionales y luego paga a los cubanos un salario considerablemente inferior en pesos cubanos. Para estimular la labor de sus trabajadores y, especialmente del grupo directivo y profesional, los empresarios extranjeros, a menudo se ven obligados a pagar bonificaciones adicionales a sus trabajadores, lo cual eleva sus costos laborales.

En sexto lugar, la débil infraestructura en vías, transportes y comunicaciones, desestimula la actividad inversionista en actividades que requieran tecnologías de punta, especialmente aquellas que se relacionan con la informática y las telecomunicaciones. Cuba es el país que cobra las más altas tarifas de telefonía internacional y celular en el mundo. Realizar llamadas internacionales a Cuba desde cualquier país es más costoso que llamar al país más lejano del mundo.

Adicionalmente, la promulgación de la Ley Helms-Burton en 1996, si bien no ha hecho efectiva la aplicación del Título III que establece sanciones contra terceros países, además de impedir la afluencia de capitales estadounidenses hacia el país, ha evitado que sucursales de empresas norteamericanas, establecidas en otras regiones del mundo, puedan realizar inversiones en la isla.

Gráfico 4.14
Número de Empresas cubanas en asociación con capital extranjero.



Fuente: Pérez Villanueva, Omar (2006: 72) citando como fuente los Informes anuales de Balance del Ministerio de Inversión Extranjera y Colaboración Económica.

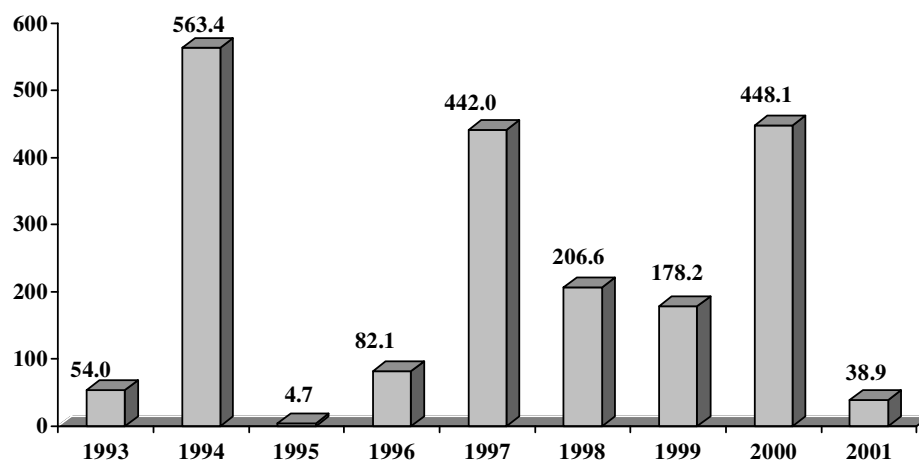
Como se observa en el Gráfico 4.14, a partir de la adopción de la Ley 77 aumentó el número de empresas en asociación con capital extranjero (mixtas o enteramente extranjeras) hasta el año 2002 en el que se empieza a producirse un descenso sistemático de su número en Cuba. Pérez Villanueva (2006: 72) menciona entre las causas principales de este descenso, el no cumplimiento del objeto social acordado, las pérdidas de los balances financieros de algunas entidades, y el hecho de que algunas de ellas no honraran sus compromisos de exportación, así como el efecto de desestímulo de las presiones norteamericanas.

En realidad, es necesario añadir que en el momento en el que se adoptó la Ley 77, la expectativa de muchos inversionistas, especialmente europeos y latinoamericanos, era que se iniciaría un proceso de reformas económicas que conducirían a una mayor apertura hacia el mundo y hacia la conformación paulatina de un mercado más o menos transparente aunque con fuerte influencia y control estatal. En realidad, estas expectativas no se han visto confirmadas. Desde la segunda mitad de la década de los noventa comenzó a desacelerar el ritmo de las reformas económicas y en los últimos años se ha producido un retorno a la centralización lo cual ha creado un clima relativamente adverso para el desarrollo de los negocios de las empresas privadas extranjeras. El incremento de las regulaciones sobre la parte cubana en las empresas mixtas ha dificultado la independencia de los inversionistas extranjeros en la toma de decisiones. Finalmente, el restringido mercado interno cubano y las dificultades

financieras del Estado y de las empresas y entidades estatales para cumplir con sus obligaciones financieras con empresas mixtas o extranjeras que suministran materias primas o bienes industriales de diversa naturaleza, ha comprometido la posición financiera de muchas empresas que han preferido cerrar sus operaciones en la isla.

La información sobre IED en Cuba es altamente restrictiva por razones políticas. En los Anuarios Estadísticos de Cuba sólo se ha podido obtener una serie de IED entre 1993 y 2001, a través de la Balanza de Pagos.

Gráfico 4.15
Montos anuales de Inversión Extranjera Directa Neta en Cuba
(millones de pesos)



Fuente: ONE (1998, 2002)

Como puede observarse, la IED en Cuba durante el período 1993-2001 no muestra una tendencia claramente definida. Los años en los que se muestra un incremento mayor de la IED en la isla fueron 1994, 1997 y 2000. Resulta llamativo que la reacción de los inversionistas extranjeros a la aprobación de la Ley 77 resultó bastante cauta en el año inmediatamente posterior y alcanzó mayor dinamismo entre 1997 y 2000. A falta de la información oficial sobre IED en el período más reciente (años 2002-2006), todo parece indicar que su ritmo ha disminuido considerablemente, a juzgar por la información disponible respecto al número de asociaciones económicas con capital extranjero.

De hecho, según un Informe de la Oficina Económica y Comercial de España en La Habana (2007) entre 2004 y 2005 sólo se habían creado empresas mixtas con China y Venezuela y se habían cerrado numerosas empresas establecidas con capital europeo.

Los sectores económicos que más se han beneficiado de la IED en Cuba han sido el turismo, la producción de níquel, la producción tabacalera, la exploración y producción de petróleo y gas, la telefonía, industria alimentaria, y la sideromecánica.

El sector turístico ha constituido uno de los más apetecidos por la IED. Las condiciones naturales de Cuba, así como la infraestructura física y el incremento sostenido del número de turistas extranjeros en el país han constituido las razones fundamentales que explican que hacia este sector se haya dirigido una parte considerable de la IED.

Se constituyeron diversas empresas mixtas con capital cubano y extranjero para operar cadenas hoteleras, entre las que destacan la españolas Sol Meliá, Grupo Riu e Iberostar, las francesas Accor y Club Med, la alemana LTI, la italiana Ventatur, la holandesa Golden Tulip, y la canadiense Life Hotel, entre otras.

Otras formas de asociación han sido los contratos de administración de cadenas hoteleras, mediante los cuales la parte cubana recibe transferencia de tecnología en gestión, administración y mercadeo de los servicios turísticos.

La producción minera en general se ha beneficiado de la IED. Diversos contratos de riesgo se han firmado entre la compañía cubana Geominera, S.A. y empresas extranjeras para la evaluación, prospección, y explotación de yacimientos de níquel, cobre, oro, plata, cromo, magnesio, plomo y zinc (Pérez Villanueva, 2006: 80).

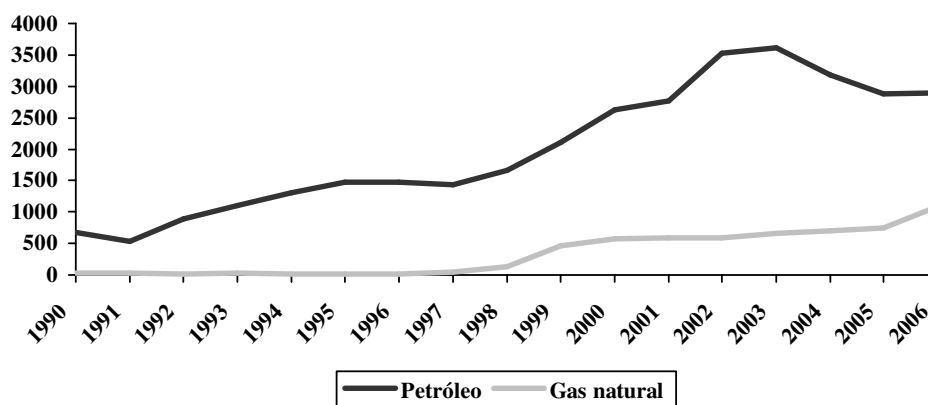
La producción de níquel ha incrementado notablemente a partir de la inversión de la empresa canadiense Sherrit International Ltd, Co. En 1994 se crearon tres empresas mixtas cubano canadienses para la explotación y comercialización del níquel + cobalto producido en la zona de Moa. Entre la Unión del Níquel y la canadiense Sherrit International se creó la Moa Nikel S.A., para las operaciones de minería y procesamiento del níquel en la planta “Pedro Soto Alba”. The Cobalt Refinery Co. Inc., se estableció en Port Saskatchewan para la refinación del mineral. Mientras tanto, International Cobalt Company Inc., con sede en Bahamas, se creó para comercialización del mineral. La Sherrit canadiense es ahora propietaria de la mitad de la planta cubana y sus yacimientos. La empresa cubana se convirtió en propietaria de la mitad de la refinería canadiense (Pérez Villanueva: 2006, 80-81).

La inversión canadiense en la producción de níquel ha producido una mejora tecnológica respecto a la tecnología soviética con la cual operaba antes de 1994 y ha permitido elevar considerablemente la producción y asegurar mercados para el níquel

cubano que se ha convertido en la principal fuente de exportaciones de bienes de la economía cubana.

La exploración y explotación de yacimientos de petróleo y gas ha constituido otro de los intereses principales para la IED en Cuba. En los últimos años se ha firmado varios contratos de exploración a riesgo con empresas de Canadá, Francia, Suecia, España, Reino Unido, Brasil, Noruega y otros. La inversión en este tipo de producción ha permitido financiar los proyectos de exploración a riesgo de los inversionistas y transferencia de tecnología en prospección petrolera. En consecuencia, la producción cubana de petróleo y gas ha crecido significativamente y, de hecho, se ha convertido en uno de las pocas ramas de la industria en las que se ha producido un salto cualitativo y cuantitativo considerable en los últimos años.

Gráfico 4.16
Niveles de producción de petróleo y gas natural, 1990-2006



Fuente: Elaboración propia con base a ONE (2002, 2007)

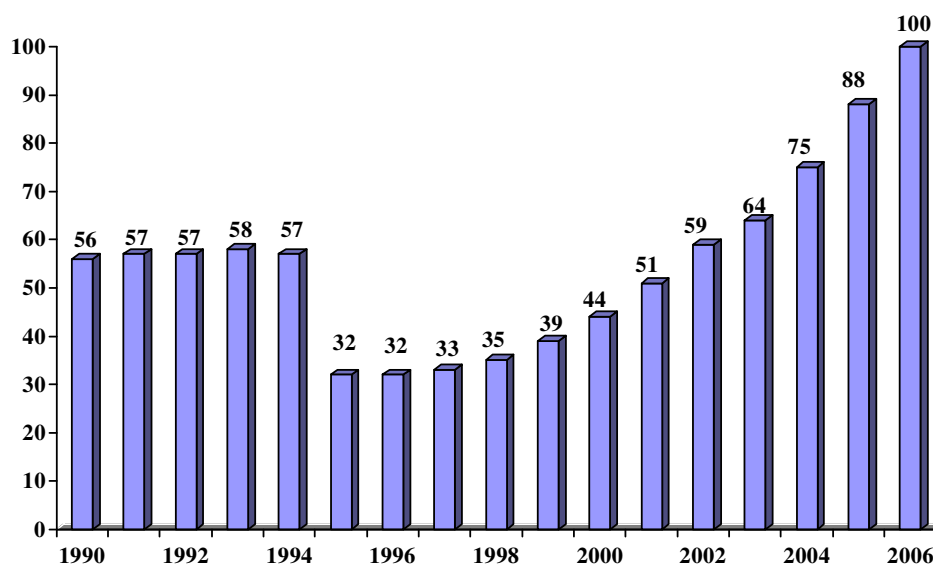
En el Gráfico 4.16 se observa que a partir de la apertura a la IED cuando comienzan a producirse contratos de exploración a riesgo con empresas extranjeras de prospección comienza a incrementarse sustancialmente la producción de petróleo crudo y de gas. El incremento de la producción de petróleo y gas ha contribuido a la sustitución de importaciones de combustibles que constituyen una partida de significativa importancia en las compras de Cuba.

La Sherrit Internacional formó con una empresa cubana, la compañía mixta ENERGAS, que produce cerca de 370 MW de electricidad aprovechando el gas natural asociado a la extracción de petróleo de la costa norte de las provincias de La Habana y de Matanzas. Esta compañía canadiense posee importantes intereses en la economía

cubana, vinculados a la extracción y procesamiento de níquel, así como en la exploración y extracción de petróleo y gas natural.

Otra de las actividades en las que se ha producido IED ha sido las telecomunicaciones y específicamente la telefonía fija y móvil. En 1994 se constituyó la empresa mixta ETECSA, entre la empresa cubana de telefonía y la mexicana CITEL. En 1995, CITEL, propietaria del 49% de las acciones vendió el 25% de sus acciones a la italiana STET Internacional, la cual adquirió en 1997 un paquete adicional de acciones de manos de la empresa mexicana (Pérez Villanueva: 2006, 86). La constitución de ETECSA y, sobre todo, después de la entrada de la empresa italiana, han permitido una modernización de la capacidad telefónica en Cuba, la ampliación del servicio de telefonía fija, que se encontraba prácticamente estancada y con equipamiento obsoleto; se ha introducido la telefonía digital, la fibra óptica en redes locales, y en lugares remotos de la isla se han instalado microondas. No obstante estos avances, la demanda de instalación de servicios telefónicos supera ampliamente la oferta.

Gráfico 4.17
Densidad telefónica por 1000 habitantes, 1990-2006



Fuente: ONE (2006, 2007)

Como se observa en el Gráfico 4.17 la densidad telefónica, medida en número de líneas instaladas por cada 1000 habitantes ha mejorado significativamente en la década

presente, y muy especialmente, en los últimos años³⁷⁵. Sin embargo, en este indicador, Cuba aparece rezagada respecto a la mayor parte de países de América Latina y el Caribe. Según datos de la Unión Internacional de Telecomunicaciones, en 2003, Cuba sólo superaba a Haití en número de líneas telefónicas por habitantes en toda la región de América Latina y el Caribe³⁷⁶.

La IED se ha dirigido también a industrias como las de bebidas y tabacos, que constituyen actividades tradicionales de la economía cubana y que, en los años noventa se vieron afectadas seriamente por la crisis económica. En 1993 se constituyó la Corporación Cuba Ron, S.A., en la que participa la compañía francesa Pernord Ricard, la cual recibió una concesión por 30 años para la comercialización del ron cubano Havana Club. También se han formado empresas mixtas con capital extranjero en la producción y comercialización de maltas y cervezas y productos cárnicos.

Finalmente, la empresa mixta Habanos S.A. constituida a partes iguales entre la empresa estatal cubana Cubatabaco y la privada española Altadis, con el objeto de comercializar los productos tabacaleros cubanos en Cuba y el mundo, siendo la empresa líder en la comercialización mundial de puros premium.

Sin lugar a dudas, la IED ha contribuido a la reinserción de la economía cubana en la economía mundial después de la crisis. A pesar de las presiones emanadas por las leyes de embargo norteamericano ha habido una cierta influencia de capital extranjero hacia actividades en las que se advierten ventajas comparativas o potencialidades de desarrollo. La IED ha contribuido con recursos financieros frescos a la modernización de plantas de producción de diversas ramas tradicionales, así como a la comercialización internacional de varios de los productos tradicionales de exportación, así como del turismo que ha pasado a ocupar un lugar central en la oferta exportable de servicios del país. También ha generado transferencia de tecnología en administración, mercadeo y gestión de los negocios, aspectos en los que la administración de las empresas socialistas se ha mantenido rezagada por su desconocimiento de las condiciones del mercado.

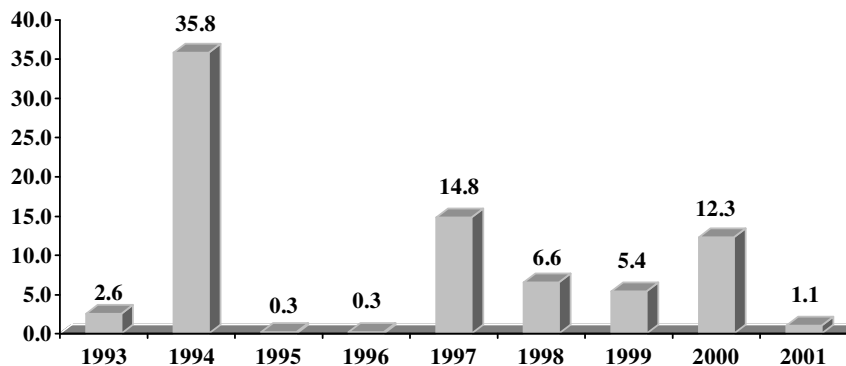
Sin embargo, el impacto de la IED en la economía cubana es aun limitado. Aunque no se cuenta con series completas de datos actualizados sobre los montos de la IED a partir de 2002, el análisis de la simple relación entre la IED y la formación bruta

³⁷⁵ A partir de 2004 los datos de densidad telefónica incluyen telefonía fija y móvil. Para 2004 se reporta una densidad de telefonía fija de 68 por 1000; en 2005, 72; y en 2006, 77 (ONE, 2007).

³⁷⁶ http://banners.noticiasdot.com/termometro/boletines/docs/telcos/itu/estadisticas/2004/itu_basic03.pdf

de capital fijo en el país ilustra en qué medida es la acumulación doméstica la que garantiza en mayor medida la inversión en el país. Si se tiene en cuenta, las limitaciones actuales para acumular a partir del ahorro interno es fácil deducir que la economía cubana posee un potencial por explotar en la atracción del capital foráneo.

Gráfico 4.18
Relación porcentual entre IED y Formación Bruta del Capital Fijo, 1993-2001.



Fuente: Cálculos del autor con base a ONE (1996, 2002)

Como puede observarse en el Gráfico 4.18, la relación entre la IED y la formación bruta del capital fijo para los años en los que hay información de la primera de las variables es relativamente baja, respecto al año 1994 en el que la formación bruta de capital fijo se contrajo respecto al año anterior debido a la crisis económica mientras que el flujo de IED aumentó considerablemente al producirse los primeros acuerdos importantes de constitución de asociaciones económicas con capital extranjero.

A pesar del reconocimiento, por parte de las autoridades cubanas, de la contribución de la IED al crecimiento económico, en la actualidad se mantienen excesivos controles burocráticos que desestiman el crecimiento de la misma, sumados a los obstáculos que ya han sido señalados en este epígrafe.

Los frenos al desarrollo del mercado doméstico que provienen de la política económica del gobierno son también un freno a la IED, toda vez que ésta se ha dirigido precisamente a los sectores transables internacionalmente debido a que la estrechez del mercado doméstico no hace atractiva la inversión en actividades dirigidas a éste porque en las condiciones actuales las hace prácticamente irrecuperables. Actividades tales como los servicios financieros y especialmente el crédito para el consumo y la

inversión, la televisión satelital y por cable, la conexión a Internet en los hogares y el mayor desarrollo de la conectividad de las empresas, el desarrollo de las redes de comercio minorista (mercados, supermercados e hipermercados), la construcción de viviendas, etc., son sólo algunas de las actividades en las que el subdesarrollo relativo del país respecto al mundo es abismal y en las que la contribución de la IED podría resultar imprescindible para la transferencia de tecnología, recursos financieros y management. Sin embargo, la prioridad política del Estado cubano de mantener el control absoluto sobre los medios de comunicación y sobre la distribución de bienes y servicios ha prevalecido sobre la necesidad de desarrollar estas actividades al nivel actual predominante en el mundo.

Finalmente, el carácter selectivo de la aprobación de la IED por parte del gobierno cubano, unido al expreso rechazo a la inversión proveniente de cubanos residentes fuera de Cuba han sido factores que explican la limitada participación de la IED en la economía cubana. El gobierno cubano ha sido reacio a considerar la experiencia que en este sentido han desarrollado sus pares de China y Vietnam.

4.6. Sistema bancario y financiero, finanzas internacionales y dualidad monetaria.

4.6.1. Sistema bancario y financiero actual. Estructura y reformas.

A través de las finanzas internacionales se produce uno de los canales más importantes de inserción económica internacional de cualquier país. La desintegración de la URSS y del CAME, así como la desaparición del tipo de relaciones económicas internacionales que caracterizaba las relaciones financieras entre los países socialistas, significó la exposición abierta de la economía cubana a la economía mundial y, con ello, a unas relaciones financieras internacionales cada vez más globalizadas. Cuba debió enfrentar ese proceso con un sistema financiero y bancario totalmente subdesarrollado, en el que una banca centralizada y monopólica se ocupaba tanto de la emisión como de la concesión de créditos a las empresas y entidades estatales.

Las principales transformaciones que se han producido a raíz de la crisis económica han sido en el sistema bancario y financiero y en el sistema monetario.

Una de las medidas con las que se afrontó la crisis económica y se buscó la reinserción en la economía mundial fue la reforma del sistema bancario y financiero. Hasta mediados de la década de los años noventa del siglo XX, el sistema financiero cubano estaba integrado por el Banco Nacional de Cuba, que reunía las funciones de

banco central y comercial, así como instituciones especializadas como el Banco Popular de Ahorro, el Banco Financiero Internacional, S.A., el Banco Internacional de Comercio, S.A., y oficinas de representación de dos bancos extranjeros: el ING Bank N.V. y el Netherlands Caribbean Bank N.V. Sin embargo, en el contexto de las medidas de reforma adoptadas en los años noventa, las autoridades cubanas consideraron la necesidad de producir la separación de las funciones de banca central y banca comercial que reunía el Banco Nacional de Cuba³⁷⁷, así como la conveniencia de la especialización de las instituciones financieras.

El 28 de mayo de 1997 el Consejo de Estado promulgó el Decreto Ley 172 que creaba el Banco Central de Cuba y el Decreto 173 sobre los Bancos e Instituciones Financieras No Bancarias.

El Banco Central de Cuba (BCC) se creó como autoridad rectora, reguladora y supervisora de las instituciones financieras y de las oficinas de representación que se establezcan en Cuba, con personalidad jurídica independiente y patrimonio propio, y exento de las obligaciones del Estado, sus organismos, empresas y otras entidades, excepto aquellas que asuma expresamente. El Banco Central sucedía al Banco Nacional de Cuba en sus funciones de banco central del país y en tal sentido, es responsable de la emisión monetaria, velar por la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda, la custodia de las reservas monetarias internacionales, supervisión de las instituciones financieras y el normal funcionamiento de los pagos internos y externos (CEPAL, 1997: 580).

De acuerdo con el Decreto Ley 172, el nuevo Banco Central de Cuba sería “responsable de proponer la política monetaria del país, y una vez aprobada, dirige independientemente su aplicación”. Como puede observarse, la independencia del BCC es relativa ya que sólo alcanza a proponer la política monetaria, la cual debe ser aprobada por la más alta autoridad del gobierno.

El propio Decreto-Ley establece que la unidad monetaria del país es el peso cubano, dividido en cien centavos y gozan de curso legal en todo el territorio nacional, constituyendo los únicos medios de pago con poder liberatorio ilimitado debiendo ser recibidos por su valor nominal y se advierte que en el territorio nacional todos los actos de medición de valores y de precios de los bienes y servicios producidos y vendidos, así como de realización de pagos mediante convenios o contratos que se celebren entre

³⁷⁷ Debe recordarse que la fusión de ambas funciones se produjo después del triunfo de la Revolución cuando fue nacionalizada la banca privada.

residentes en Cuba o que deban ser ejecutados en ésta, tienen que ser denominados y ejecutados en moneda nacional, “salvo que expresamente el Banco Central de Cuba disponga otra cosa”.

Esta aclaración sui géneris para cualquier país que posea un sistema monetario propio, tenía por objeto cubrir la legalidad de la doble circulación impuesta en el país cuando en 1993 se despenalizó la tenencia de dólares por parte de particulares, a partir de lo cual se estableció la venta de una cantidad significativa de bienes y servicios en la divisa norteamericana.

Adicionalmente, el Decreto Ley establece que el Banco Central de Cuba podrá “emitir otros medios de pago, distintos a la moneda nacional, por conveniencia del país, los cuales tienen curso legal durante el período de tiempo y en las transacciones ...” que el BCC apruebe, lo cual ha amparado la circulación del llamado *peso cubano convertible*.³⁷⁸

El Banco Nacional de Cuba (BNC), por su parte, mantenía todas las funciones que le atribuyó el Decreto-Ley 84 del 13 de octubre de 1984, con excepción de las atribuciones como banco central. En tal sentido, el BNC continúa manteniendo el registro, control, servicio y atención de la deuda externa que tanto el Estado cubano como el propio BNC tienen contraída con acreedores extranjeros hasta la fecha.

El Decreto-Ley 173 estableció el marco jurídico para la conformación del sistema bancario y financiero del país, formados por bancos e instituciones financieras no bancarias. Los bancos son definidos como aquellas instituciones con personería jurídica constituida con arreglo a las leyes de Cuba o del extranjero, autorizadas a captar depósitos, a colocar los recursos captados, intermediar en operaciones de cobros y pagos y a prestar servicios financieros. Las instituciones financieras no bancarias son las que realizan actividades de intermediación financiera (con excepción de la captación de depósitos), tales como, arrendamiento financiero (leasing) de bienes, muebles e inmuebles; administración de carteras de cobro o factoraje (factoring); compañías o casas financieras, de operaciones de fideicomiso, de fondos mutuos de inversión; y otras similares.

En las condiciones actuales, funcionan en Cuba nueve bancos comerciales y de inversión con actividades relativamente especializadas³⁷⁹.

³⁷⁸ Las características del sistema monetario cubano se explican en el presente epígrafe.

³⁷⁹ La estructura del sistema bancario cubano ha sido tomada de www.bc.gov.cu

El Banco Nacional de Cuba (BNC) se convirtió en banco comercial con funciones de obtener y otorgar créditos en moneda nacional y extranjera; emisión de garantías bancarias; librar, descontar, avalar y negociar letras de cambio, pagarés, cheques y otros documentos mercantiles negociables denominados en moneda nacional o en divisas; así como el mantenimiento del control, registro y servicio de la deuda externa.

El Banco de Crédito y Comercio (BANDEC), además de los servicios tradicionales de un banco comercial, ofrece servicios de administración de fondos, fideicomisos y servicios técnicos a las inversiones.

El Banco Popular de Ahorro (BPA) es el principal banco de depósitos de particulares en el país y la principal entidad de crédito de consumo de la población. Además, ofrece servicios de leasing y factoring y también financia actividades de sectores productivos y de servicios.

El Banco Exterior de Cuba (BEC) brinda una atención preferente a las operaciones vinculadas al comercio exterior y especialmente al financiamiento y apoyo técnico a las exportaciones no tradicionales.

El Banco Financiero Internacional S.A. (BFI) continúa desempeñando las funciones para las que fue creado en 1984. Se especializa en depósitos en moneda extranjera y en pesos convertibles y también desarrolla las funciones típicas de la banca comercial, realiza estudios de factibilidad para inversiones en divisas, realiza compra-venta de divisas, metales preciosos y valores y emite documentos bancarios tales como cartas de crédito y cartas de garantía.

El Banco Internacional de Crédito y Comercio, S.A. (BICSA) es un banco comercial orientado a las empresas, financiando la actividad económica de empresas estatales en los diversos sectores de la economía nacional.

El Banco Metropolitano S.A. tiene como objetivo principal brindar servicios financieros y como banca de depósito de las misiones diplomáticas y las entidades extranjeras radicadas en Cuba, aunque también atiende a la población en general.

El Banco de Inversiones S.A. es el único banco de inversiones del país. Financia proyectos de inversión, realiza la evaluación de los proyectos de inversión, localiza financiamiento para la ampliación de empresas existentes, realiza asesoría financiera, bancaria y bursátil y participa en la creación de empresas mixtas y asociaciones económicas con capital extranjero.

El Banco Industrial Venezuela Cuba S.A., creado en 2005, ha sido el último de los bancos comerciales que funciona en el país. Se encarga especialmente de realizar operaciones de remesas con el personal diplomático y los nacionales venezolanos en Cuba, financia operaciones de exportación e importación de bienes, servicios, realiza gestoría de negocios, emite cartas de crédito y de garantía para operaciones de comercio exterior, y participa en operaciones de refinanciamiento de la deuda externa.

Además de los bancos comerciales, el sistema financiero actual de Cuba cuenta con 13 instituciones financieras no bancarias, 13 oficinas de representación de bancos extranjeros (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Caja Madrid, Banco Sabadell, Havana International Bank, Ltd., ING Bank N.V., Netherlands Caribbean Bank N.V., National Bank of Canada, Societé Générale, BNP Paribas, FRANSABANK SAL, Republic Bank Ltd., Caja de Ahorro del Mediterráneo, Financiera Océor) y cuatro oficinas de representación de instituciones financieras no bancarias).

Junto a la posibilidad de realizar depósitos en divisas extranjeras, en la segunda mitad de la década de los noventa se autorizaron los depósitos a término fijo tanto en moneda nacional como en divisas extranjeras.

Como puede observarse, en los últimos años se ha producido en Cuba una reforma sustancial del sistema financiero, sin embargo, el Estado continua manteniendo el control del sistema bancario, no se ha permitido la entrada de la banca privada internacional en el sistema financiero cubano más allá de ciertas oficinas de representación, lo cual asegura al Estado cubano el control del ahorro doméstico y la posibilidad de movilizar los recursos monetarios temporalmente libres de acuerdo con las prioridades de política. El sistema carece de la independencia que posee el banco central respecto al gobierno en las economías de mercado pues, en la práctica, el presidente del BCC es un miembro más del Consejo de Ministros por lo que, en la práctica, la política monetaria es la que el gobierno aprueba para que el banco central ejecute. Por otra parte, el país carece aun de un mercado de capitales que contribuya a captar ahorro externo e interno dirigido a la inversión productiva.

4.6.2. La deuda externa y la situación financiera internacional de Cuba.

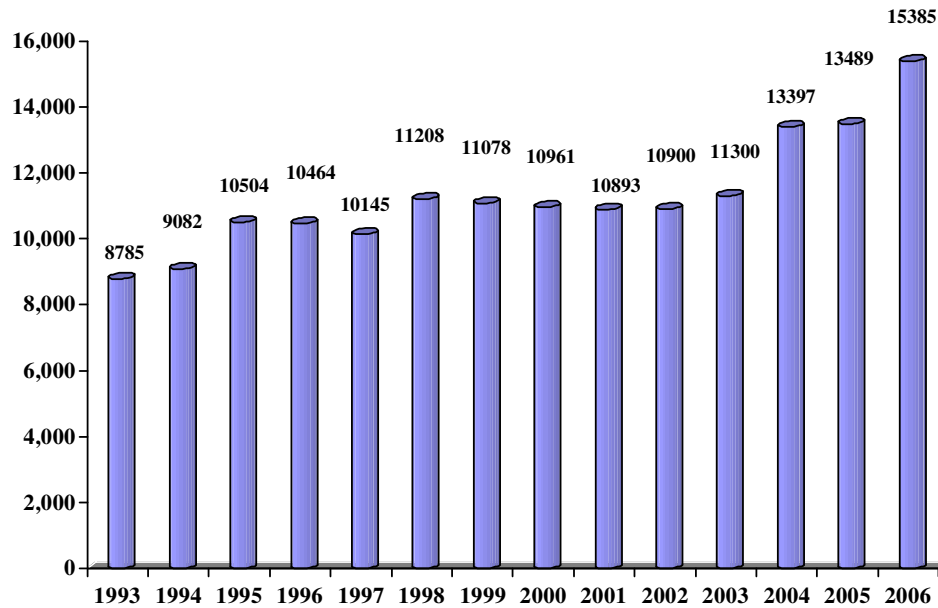
La situación financiera internacional de Cuba ha sido particularmente crítica a partir de la crisis económica de los años noventa. En los años en los que la economía de la isla se mantuvo insertada en el sistema socialista de economía mundial, la Unión Soviética y algunos países socialistas europeos mantuvieron una corriente de recursos

financieros que contrarrestaban los crecientes déficit comerciales. Sin embargo, la desintegración de la economía socialista mundial y la desaparición misma de la URSS dejaron a Cuba en una situación financiera particularmente crítica, toda vez que el país no cuenta con acceso alguno a fuentes multilaterales de crédito. En las nuevas condiciones, Cuba debió enfrentar la desaparición de sus vínculos económicos tradicionales y la pérdida de sus principales fuentes de financiamiento, mientras que desde 1986, la declaración de moratoria en el pago del servicio de su deuda externa con acreedores occidentales apartó a la isla de las corrientes de créditos en los mercados de capitales del mundo. La deuda externa inactiva desde entonces es de 7.591,7 millones de dólares (ONE, 2007: Cuadro VII-2).

Las autoridades cubanas nunca han aceptado la deuda reclamada por Rusia, por obligaciones contraídas por la isla con la antigua URSS por 18.222 millones de pesos que quedaban pendientes de pago en 1990. El argumento esencial ha sido que dicha deuda fue contraída en rublos transferibles, una moneda de cuenta que ya no existe y a que como dicha deuda fue contraída en rublos debería ser pagada en esta moneda y no en dólares. Asumiendo que en aquellos años un rublo equivalía a 1,11 pesos cubanos, ello significaría que la deuda pendiente en rublos sería aproximadamente de 16.416 millones de rublos. Si se tiene en cuenta que la tasa de cambio actual del rublo con el dólar estadounidense es de 24,66³⁸⁰ esto significaría que la deuda quedaría reducida a 665 millones de dólares. Esta lógica, claramente conveniente para la parte cubana no es aceptada por la parte rusa que aspira a cobrar los 18 mil millones de dólares que valía la deuda en aquel entonces. Como quiera que ni esta deuda, ni los 1.500 millones de pesos en rublos transferibles que se debían a otros países de Europa Oriental fueran contratados en divisas libremente convertibles, Cuba nunca ha incluido estas cifras en el saldo de la deuda externa en moneda libremente convertible.

³⁸⁰ Banco Central de Rusia, 3 de noviembre de 2007. (www.cbr.ru)

Gráfico 4.19
Deuda Total de Cuba en moneda libremente convertible
(Dólares de EE.UU.)

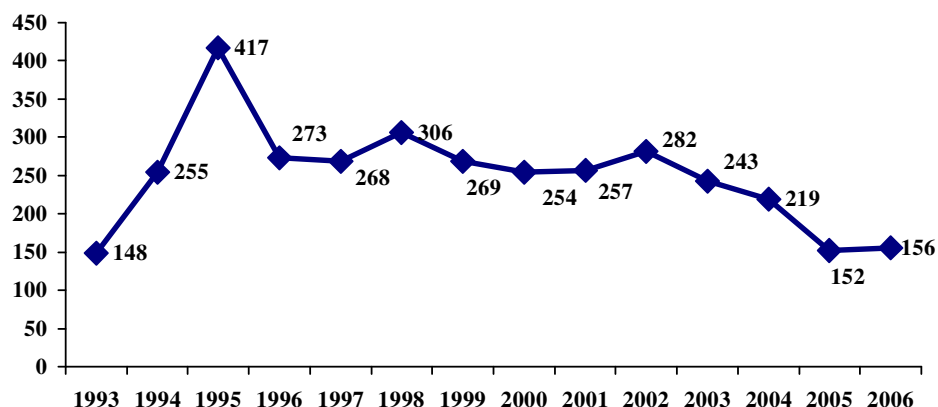


Fuente: ONE (1996, 1999, 2001, 2007) y CEPAL (2005a)

El monto de la deuda externa en moneda libremente convertible ha continuado en ascenso a pesar de que casi la mitad de la deuda actual se mantiene inactiva desde 1986. En 1993, la relación entre la deuda total desembolsada (convertida al tipo de cambio oficial) y el PIB a precios corrientes era de 58,2% pero la tendencia mostrada ha sido la del descenso. Así, en 2000 esta relación estaba en 38,9% y en 2006, 33,5%³⁸¹. Estos porcentajes no son ciertamente muy graves, si se tiene en cuenta que esta relación es mucho más grande para la buena parte de países de América Latina y el Caribe.

³⁸¹ Cálculos del autor con base a ONE (1996, 1999, 2001, 2007) y CEPAL (2005a)

Gráfico 4.20
Relación entre la deuda externa total y las exportaciones de
bienes y servicios (porcentajes)



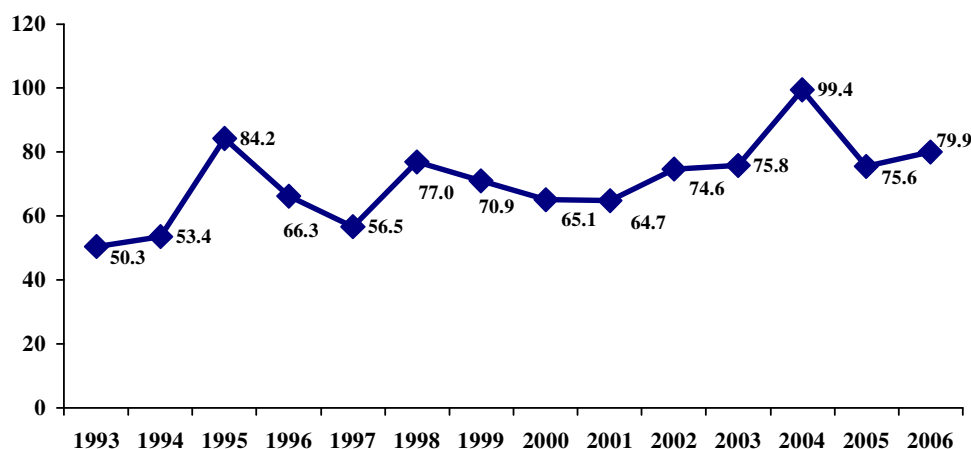
Fuente: Elaboración propia con base a ONE (1996, 1999, 2001, 2007) y CEPAL (2005a)

Como se observa en el Gráfico 4.20 la relación entre la deuda externa total desembolsada y las exportaciones de bienes y servicios es significativamente alta, lo cual resulta negativo para el país y es un indicador de su vulnerabilidad financiera externa. En los últimos años el porcentaje que representa la deuda externa total respecto a las exportaciones de bienes y servicios ha mostrado una tendencia general al descenso, sin embargo se mantiene en niveles altos. Para 2006, el porcentaje cubano era de casi el doble del calculado para el conjunto de países de América Latina y el Caribe (83%) y era superado sólo por países como Granada, Nicaragua, Haití, Argentina, Uruguay y Dominica³⁸².

Sin embargo, si al monto de la deuda total que se muestra en el Gráfico 5.19 se le resta la deuda considerada “inactiva” por el Banco Central de Cuba porque está pendiente de renegociación desde 1986 y se comparan dichas magnitudes con las importaciones de bienes y servicios se obtiene una relación ciertamente negativa.

³⁸² Ver CEPAL (2006b)

Gráfico 4.21
Deuda "activa" como porcentaje de las Importaciones



Fuente: Elaboración propia con base a ONE (1996, 1999, 2001, 2007) y CEPAL (2005a)

El Gráfico 4.21 permite establecer la relación porcentual entre las importaciones del país y la deuda “activa”, es decir la deuda que ha sido contraída después de la que se ha dejado de pagar desde 1986. El nivel de dependencia es asombrosamente alto, pues en promedio para el período 1993-2006 es de 73,2%, pero en años críticos como el 2004 esta relación llegó al 99,4%. Esta relación muestra otro aspecto significativo de la vulnerabilidad financiera externa de la economía cubana, a pesar de la balanza de pagos supuestamente sana que muestra la estadística oficial.

Como es sabido, Cuba no pertenece al Fondo Monetario Internacional ni al Grupo del Banco Mundial. Tampoco hace parte del Banco Interamericano de Desarrollo. Esto significa que las posibilidades de la isla de acceder a fuentes multilaterales de crédito son nulas. Por estas razones, el país carece de posibilidades de obtener financiamiento multilateral para el desarrollo. En tales circunstancias, sus principales opciones son los créditos de otros gobiernos, por lo que la Deuda Oficial Bilateral constituyó un 55,3% del total en 2006 y un 50,6% de la deuda considerada como “activa” (ONE, 2007). En los últimos años, tanto Venezuela como China se han convertido en importantes suministradores de crédito para Cuba, normalmente asociados a la adquisición de importaciones procedentes de dichos países. Rusia, por su parte, aunque mantiene su diferendo con la isla por el impago de la deuda cubana con la URSS, también ha concedido líneas de créditos para la adquisición de productos rusos.

El hecho de que casi la mitad de la deuda actual de Cuba con el grupo de acreedores del llamado Club de París, se mantenga impaga desde hace más de veinte años se convierte en una seria dificultad para que la isla reciba financiamiento procedente de los países más desarrollados, lo cual se agrava debido a las leyes norteamericanas de embargo que prohíben todo tipo de financiamiento a Cuba.

El análisis de la deuda externa cubana y de las relaciones establecidas entre la magnitud de ésta y variables tales como las exportaciones, las importaciones y el PIB, así como las dificultades institucionales que enfrenta la isla para asegurar financiamiento para el desarrollo muestran la debilidad de su inserción financiera internacional en las condiciones de globalización.

4.6.3. El sistema monetario. Dolarización, desdolarización y dualidad monetaria.

En el sistema monetario cubano ha experimentado en los últimos años cambios significativos. Con la despenalización de la tenencia del dólar y la autorización de la circulación del dólar como medio de pago en el mercado doméstico en 1993 (Decreto-Ley 140 de agosto de 1993) se inició un proceso de dolarización sui generis en el que la divisa norteamericana circulaba normalmente en un segmento del mercado para el pago por la compra de ciertos productos y servicios mientras que la moneda nacional circulaba en otro circuito de bienes y servicios no dolarizados. Posteriormente, el Banco Central comenzó a emitir *pesos cubanos convertibles* como signos de valor representativos del dólar y equivalentes al mismo, de manera que a mediados de la década del noventa del siglo XX circulaban en Cuba, en la práctica, tres monedas, el peso cubano, el dólar norteamericano y el peso convertible, equivalente a éste. En 2004, se decidió la sustitución del dólar de la circulación por el peso convertible, primero en las transacciones entre las empresas y posteriormente en las transacciones en todo el segmento dolarizado del sistema. Algunos autores (Vidal, 2006) han denominado a este período posterior al 2004 como el de la desdolarización. En realidad, no se trata de una desdolarización plena, pues aunque el dólar no circula en el mercado doméstico más que para obtener pesos convertibles en las casas de cambio o los bancos, sigue siendo la referencia del peso convertible.

Con la autorización de la circulación del dólar se implantó en Cuba una dualidad monetaria que trajo como consecuencia una dualidad de los mercados de bienes y servicios, según si éstos se comercializaban en aquel segmento que usa como medio de

pago la moneda nacional y aquel que usa como medio de pago la divisa estadounidense primero y el llamado peso convertible después.

La dolarización de la economía puso sobre el tapete de la discusión académica una vez más el tema de la tasa de cambio pues la tasa de cambio oficial, la cual sirve para valorar en pesos las exportaciones y las importaciones, ha seguido siendo de un peso cubano igual a un dólar estadounidense a pesar de que no tiene asidero alguno en la realidad económica. Junto a la tasa de cambio oficial ha aparecido una tasa de cambio de mercado, a través de la cual se cambia la divisa que el público obtiene mediante remesas o mediante el pago por algún servicio prestado y la cual sirve también en los últimos tiempos para que los turistas o tenedores de divisas en el país adquieran la “divisa” cubana, el peso convertible para adquirir los bienes y servicios que ofrece el segmento dolarizado del mercado cubano.

La explicación ordenada de este fenómeno, el cual ha tenido un impacto social y económico de grandes proporciones en la economía cubana requiere responder varias preguntas, tales como, ¿está realmente dolarizada la economía cubana?, ¿cuál es el alcance de esa dolarización?, ¿cómo se ha comportado el tipo de cambio del dólar respecto al peso cubano y al peso convertible y cuáles han sido los factores que han incidido en el curso de esta moneda?, y ¿cuál es el impacto de la dualidad monetaria en la economía y la sociedad cubana?

En realidad, el proceso de *dolarización* en la economía cubana ha sido sólo un proceso parcial. La dolarización real de la economía se produce cuando un país adopta el dólar como moneda oficial y en tal sentido cumple las funciones del dinero como medio de pago, medio de circulación, depósito de valor y medida de valor. En Cuba se adoptó el dólar como medio de pago, medio de circulación, depósito de valor y medida de valores sólo de manera parcial en aquel segmento del mercado en el que se impuso. Así, se fijaron en dólares todos los precios de los servicios turísticos, de la mayor parte de los restaurantes, así como alimentos, ropa, y enseres del hogar vendidos en las llamadas “Tiendas de Recuperación de Divisas”, servicios de reparaciones, venta de gasolina para automóviles particulares e incluso de una serie de servicios ofrecidos por el Estado a la población residente en el país, tales como, confección de pasaportes, elaboración de permisos de viaje al exterior, elaboración de cartas de invitación para que los residentes en Cuba pudieran viajar al Exterior y todo tipo de servicios jurídicos relacionados con los viajes al exterior, matrimonios o divorcios entre ciudadanos

cubanos y extranjeros. En divisas se venden también libros, música, así como productos típicos del país como ron y puros.

Mientras tanto, en el segmento del mercado nacional que operaba en pesos cubanos, la moneda nacional se mantiene como medio de pago de los servicios públicos en general, de los alimentos vendidos en las tiendas del Estado y que se mantienen regulados por la libreta de racionamiento, así como aquellos alimentos y productos que se venden libremente en los mercados agropecuarios y en los mercados artesanales. Todos los salarios siguieron siendo pagados en pesos cubanos a tasas salariales establecidas por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, según un calificador uniforme de cargos que impide expresamente a los gerentes y administradores de empresas pagar determinadas labores a tasas superiores a las establecidas en dichos calificadores. Mientras tanto, las personas que operan como trabajadores por cuenta propia establecen sus precios teniendo como referencia la divisa norteamericana o su cambio a pesos cubanos, según el mercado informal primero y según las CADECA después.

La dolarización, resulta implícita también en el mercado libre de productos agropecuarios y artesanales, toda vez que en dichos mercados podía recibirse la divisa estadounidense al cambio del mercado o actualmente el peso convertible que representa en la circulación al dólar.

La creación, por parte del Estado, de las Casas de Cambio S.A. (CADECA) permitió a éste intervenir el mercado cambiario, el cual se había establecido como mercado informal en los tiempos de la prohibición de la circulación de las divisas extranjeras, y captar parte de las divisas que circulaban en el país, además de influir el mercado cambiario al fijar diariamente el cambio de divisas. De tal manera, a través de las casas de cambio, el Estado en Cuba ejerce el control de cambios.

La dolarización de parte de la economía cubana condujo entonces a una dualidad monetaria y a la segmentación del mercado doméstico en dos tipos de mercados en los que operaban dos tipos de monedas diferentes.

El Estado cubano obligó a la mayor parte de sus empresas a ser autosuficientes en divisas, toda vez que algunos bienes o servicios que éstas requerían sólo podían adquirirse en las tiendas que vendían en divisas. Así, se generalizó la práctica de establecer compra-venta de ciertos bienes y servicios en divisas entre las mismas empresas estatales cubanas. En tales circunstancias, las unidades presupuestadas y las actividades que carecían de toda posibilidad de vender, oficialmente, servicios en

divisas, como es el caso de las que desarrollan actividades de educación o salud pública sólo podían obtener las mismas exportando servicios profesionales³⁸³.

Entre 2003 y 2005 el gobierno cubano adoptó una serie de medidas que han modificado la dolarización manteniendo, sin embargo, la dualidad de los mercados.

El 16 de julio de 2003 el Banco Central de Cuba emitió la Resolución 65 por medio de la cual se dispuso el uso del peso convertible como único medio de pago para denominar y ejecutar las transacciones que se realizan entre entidades cubanas en dólares o monedas extranjeras, entendiéndose como entidades cubanas las empresas estatales, las sociedades mercantiles de capital totalmente cubano, las unidades presupuestadas y cualquier otra entidad que operara en divisas extranjeras. Las entidades cubanas estaban obligadas a convertir totalmente sus activos y pasivos a pesos convertibles al tipo de un dólar por un peso convertible; exceptuando los activos y pasivos que mantuvieran con entidades de capital mixto o extranjero, las cuales podían seguir siendo denominadas en dólares. Las instituciones financieras cubanas también estaban obligadas a convertir sus activos, pasivos y cuentas de capital a pesos convertibles; exceptuando los activos y pasivos que mantuvieran con la población o con las entidades de capital mixto o extranjero.

Posteriormente, el 23 de octubre de 2004 el Banco Central de Cuba emitió su Resolución 80, según la cual se establece que todas las transacciones económicas que se llevaban a cabo en dólares estadounidenses, así como los activos y pasivos de empresas mixtas y extranjeras y de las instituciones financieras del país, tendrían que denominarse en pesos convertibles a partir del 8 de noviembre de 2004. Esta medida incluía tanto los depósitos de la población y las empresas mixtas y extranjeras, sus obligaciones pasadas y futuras, así como la actividad de hoteles, restaurantes, bares, cafeterías, empresas de alquiler de transportes, aerolíneas, agencias de viaje y todo tipo de actividad que utilice el dólar como medio de pago. Adicionalmente, se establecía que a partir del 8 de noviembre de 2004 quien desee adquirir pesos convertibles con dólares norteamericanos tendría que pagar un 10% de impuesto, con lo cual se pretendía penalizar la entrada de la divisa norteamericana golpeada en su tipo de cambio

³⁸³ En los años noventa comenzó, de manera selectiva, la exportación de servicios profesionales a través de contratos privados de profesionales cubanos en el extranjero, los cuáles para no perder su residencia y bienes en Cuba debían “cotizar” a los ministerios respectivos una parte considerable de los ingresos obtenidos por sus contratos en el exterior. La parte que los profesionales cubanos debe cotizar ha oscilado entre 25% y 75% según el organismo correspondiente.

internacional por una coyuntura desfavorable frente a las principales monedas mundiales, el euro, el yen, la libra esterlina y el franco suizo.

Estas medidas han llevado a Vidal Alejandro (2006: 42-43) a considerar, en su magnífico capítulo en Pérez Villanueva (2006), el inicio de la desdolarización. Sin embargo, no puede considerarse en realidad que se haya producido una desdolarización (teniendo en cuenta las particularidades de la dolarización en Cuba que, a diferencia del caso de Ecuador no significó la sustitución plena de la moneda nacional sino la circulación paralela a la misma y exclusiva en un determinado segmento del mercado) sino que ésta *cuasi-dolarización* asume una nueva forma, la de un sistema de caja de conversión, toda vez que el peso convertible circula como signo representativo de los dólares existentes en las reservas internacionales del país.

De hecho, la Resolución 80 del Banco Central de Cuba debe entenderse en la clave de las severas dificultades de disponibilidad de reservas monetarias internacionales de un país que está obligado a adquirir alimentos a empresas norteamericanas pagando en efectivo con antelación a que la mercancía sea depositada en puertos cubanos. La magnitud de estas compras que para 2004 sumaban 443,9 millones de dólares (ONE, 2007) obligaba al Estado cubano a mantener una disponibilidad de efectivo que la forma más efectiva de recaudar era precisamente adoptando una medida de esta naturaleza. La población cubana, las empresas estatales y mixtas, las empresas extranjeras, las misiones diplomáticas y oficinas de representación tendrían que operar a partir de entonces con un signo de valor como medio de pago, carente de valor intrínseco, sin respaldo en producción de bienes y servicios sino sólo con el respaldo que da la confianza en el emisor que afirma que el respaldo está asegurado en las reservas monetarias denominadas en dólares y demás divisas extranjeras.

En la práctica, el sistema adoptado fue el de una caja de conversión en la cual, el peso convertible mantendría invariable su tipo fijo frente al dólar norteamericano en la paridad uno a uno y el tipo de cambio del peso convertible frente al resto de divisas extranjeras fluctuaría siguiendo el curso del dólar frente a esas monedas. La dependencia respecto al dólar no se abandonó debido a las dificultades técnicas de establecer un tipo económicamente fundamentado entre el peso cubano convertible y las demás divisas distintas al dólar norteamericano. Y esto no hace más que confirmar la debilidad del peso convertible como divisa, toda vez que su curso depende exclusivamente del curso del dólar.

La sustitución del dólar por el peso convertible en sí es correcta desde todo punto de vista. Con ella se recupera, en cierta medida, la soberanía monetaria perdida cuando ha debido utilizarse como dinero una divisa extranjera sobre cuya emisión no se tiene control alguno y que para colmo es la divisa de un país con el que no se poseen relaciones diplomáticas y comerciales normales y a cuyo gobierno se considera el principal enemigo. Sin embargo, con esta medida no se elimina el principal problema que la “dolarización” trajo a la economía cubana, que es la segmentación del mercado y la falta de conexión de los mismos. Esta segmentación persiste con el uso obligatorio del peso convertible para aquellas transacciones para las cuales se estableció previamente el uso del dólar.

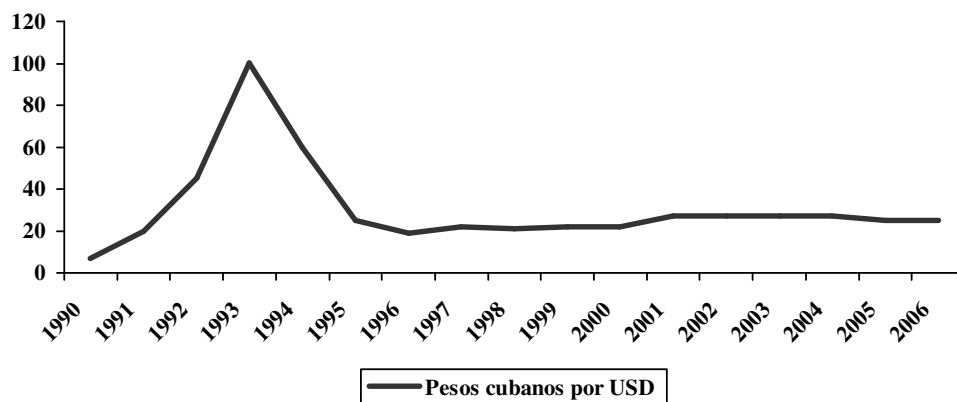
Xalma (2002), citando a economistas cubanos residentes en la isla y a autoridades políticas y económicas del país, afirma que la dolarización y la utilización del sistema monetario dual se han considerado como una opción temporal intermedia entre la posibilidad de mantener la circulación clandestina del dólar y la adopción de una moneda nacional plenamente convertible, que requeriría la unificación cambiaria a través de una fuerte devaluación. Ambos extremos se consideraban demasiado costosos socialmente.

La existencia de una dualidad monetaria ha implicado también la existencia de una dualidad cambiaria.

Por una parte, funciona el tipo de cambio oficial, según el cual, un dólar de Estados Unidos es igual a un peso cubano el cual es válido para las transacciones internacionales, las exportaciones, las importaciones, el registro de los pagos de rentas monetarias, servicios, transferencias unilaterales y demás transacciones de la balanza de pagos. Este tipo de cambio, como ya se ha afirmado no guarda relación alguna con la realidad económica, por lo cual, es realmente un tipo de cambio artificial. No expresa la relación de precios relativos entre las dos economías ni refleja la paridad de intereses. En la práctica, este tipo de cambio artificial sobrevalora la moneda cubana con el consecuente efecto negativo para la competitividad de sus exportaciones. Obviamente, los precios en divisas de las exportaciones cubanas no guardan relación directa con los costos de producción en moneda nacional ni con los precios de dichos productos en pesos cubanos, con lo cual se produce una desconexión total de la economía doméstica y la economía mundial y el tipo de cambio pierde su función de vínculo entre ambos sistemas económicos.

Por otra parte, funciona un tipo de cambio de mercado exclusivamente para intercambiar las divisas que los turistas o la población beneficiaria de remesas ingresan a la economía nacional para adquirir bienes y servicios que se comercializan en el segmento del mercado que opera en divisas dentro del país.

Gráfico 4.22
Tipo de Cambio Nominal de mercado del Peso Cubano con el
Dólar de EE.UU.



Fuente: Elaboración propia con base a los datos de CEPAL (1997), Vidal Alejandro (2006) y la observación propia del autor.

El Gráfico 4.22 muestra el tipo de cambio de mercado del peso cubano (moneda nacional) con el dólar norteamericano, medido como la tasa promedio de compra y venta al final del año. Entre 1990 y 1993 este tipo de cambio fue el del mercado ilegal, lo cual explica que en ese período se produjera una fuerte devaluación motivada por la crisis económica y la escasez generalizada de bienes en el mercado doméstico. A partir de 1994 se produce una apreciación acelerada de la moneda nacional, debido a las medidas de apertura y a la legalización misma de la circulación del dólar, además del establecimiento de las casas de cambio oficiales que comenzaron a regular los precios de la divisa en el mercado doméstico a partir de 1997. Entre 1993 y 1994 el tipo de cambio promedio al final del año pasó de 100 a 60 pesos cubanos por dólar, y en 1996 había descendido a 25 pesos por dólar. Posteriormente, se mantuvo una situación de oscilación dentro de los marcos de una relativa estabilidad; de 19 pesos por dólar en 1996 a 22 en 1997, 21 en 1998 y nuevamente 22 entre 1999 y 2000. En 2001 se produce nuevamente una devaluación de la moneda nacional, cuya tasa promedio al final del año pasó a 26-27 pesos por dólar, que se ha mantenido hasta que en 2005, el Banco Central de Cuba adoptó los Acuerdos 13 y 15 del Comité de Política Monetaria que decidieron

la revaluación del 8% del peso cubano frente a todas las divisas extranjeras y el tipo de cambio se estableció en 24 pesos cubanos por dólar como tasa de compra y 25 pesos cubanos por dólar como tasa de venta de la divisa extranjera.

La mayor parte de los estudiosos sobre la economía cubana coinciden en que si bien la tasa de un dólar igual a un peso no representa el tipo de cambio que expresa la paridad de poder adquisitivo de ambas monedas, tampoco lo es el tipo de cambio de las casas de cambio pues el mismo no refleja tampoco los precios relativos entre la economía cubana y la norteamericana ni entre la economía cubana y la economía mundial. Una serie de bienes y servicios no transables internacionales que la población cubana recibe gratuitamente, así como otros que hacen parte de la canasta de bienes de la población cubana no están considerados en esa relación de valor.

El Acuerdo 13 de 2005 del Comité de Política Monetaria estableció la revaluación del peso cubano en un 7% frente al peso convertible y el Acuerdo 15 del mismo organismo del Banco Central estableció la revaluación del 8% del peso convertible frente a las divisas extranjeras. Así, el tipo de cambio del peso convertible (CUC) frente al dólar estadounidense se fijó en 0,92593 dólares norteamericanos por CUC³⁸⁴. En consecuencia se modificó el tipo de cambio del peso convertible con las demás divisas que se cotizan en la isla (euros, libras esterlinas, dólares canadienses, francos suizos, pesos mexicanos y bolívares venezolanos) y el curso con ellas se mantuvo dependiendo del curso del dólar con las mismas.

Los argumentos oficialmente esgrimidos para fundamentar la revaluación tanto del peso cubano como del peso convertible se resumen en los siguientes: 1) aparente solidez de la economía fundamentada en su crecimiento sostenido por más de diez años, lo cual daría un mayor “respaldo” a la divisa cubana; 2) el deterioro de la economía norteamericana, expresado tanto en los déficit comercial y presupuestal; 3) la existencia de expectativas favorables a partir de los acuerdos firmados con Venezuela y China; 4) el mejoramiento del balance energético del país; y 5) el alto riesgo que constituye el uso de la divisa norteamericana tanto como medio de pago para las transacciones internacionales como para la denominación de las reservas monetarias internacionales debido, por una parte, a las presiones económicas y políticas del gobierno norteamericano como por la marcada tendencia devaluacionista observada en el curso de esta divisa en los mercados internacionales.

³⁸⁴ A esta cantidad se le aplica un impuesto del 10%, de acuerdo con la Resolución 80 del Banco Central de Cuba.

Adicionalmente, se usó el argumento populista de que con la revaluación del peso mejoraría el poder adquisitivo de la moneda cubana y mejorarían los ingresos reales de la población. En realidad, ello no fue más que un espejismo. Los precios de los productos y servicios que se ofrecen en el mercado en divisas, expresados en pesos convertibles no descendieron como consecuencia de la revaluación, sino que por el contrario sufrieron diversas alzas que en 2004 oscilaron entre 10% y 30% en una amplia gama de productos y al mantenerse iguales representaron en relación con las divisas extranjeras un incremento relativo real.

En realidad, la revaluación del peso cubano no se sostiene desde la teoría económica. La teoría sugiere que en condiciones de existencia de un mercado de divisas, la moneda de un país tiende a apreciarse cuando la demanda de ella supera a la oferta y esto depende de varios factores.

En primer lugar, el tipo de cambio de una moneda tiende a apreciarse cuando mejora la posición competitiva del país respecto a la de otros países. Si esta apreciación se convierte en revaluación, lo que significa que aumenta el valor relativo de la moneda de un país frente al de todas las demás, ello significaría que mejora la posición competitiva de la economía nacional respecto al resto del mundo. Y ello, usualmente se expresa en una Balanza de Pagos Internacionales superavitaria, lo cual significa que las entradas de divisas al país superaron las salidas debidas a pagos al resto del mundo. Esto sugeriría que existe una mayor oferta de divisas extranjeras respecto a la demanda de ellas en el mercado en cuestión. El superávit en Balanza de Pagos Internacionales significa un incremento de las reservas monetarias internacionales denominadas en divisas extranjeras lo cual resume el aumento de la oferta de divisas extranjeras respecto a la demanda de ellas. Ello ocurre en las condiciones de un país con superávit en la Cuenta Corriente de su Balanza de Pagos o de aquellos que logran compensar los déficit corrientes con una poderosa corriente de inversión extranjera directa que produce un superávit en la Cuenta de Capital y Financiera que supera el déficit en Cuenta Corriente.

En segundo lugar, la teoría de la paridad de intereses sugiere que, en las condiciones de libre movilidad de capitales entre dos países, aquel que tenga un mayor tipo de interés real tiende a estimular el movimiento de recursos monetarios temporalmente libres desde el país con menor tipo de interés real. En consecuencia, la mayor oferta de moneda extranjera tiende a apreciar la moneda del país con mayor tipo de interés hasta que este movimiento se desestimula cuando los intereses se equiparan.

En tercer lugar, la teoría de la paridad del poder adquisitivo sugiere que el tipo de cambio de un país tiende a igualar el coste de compra de los bienes comerciales en el interior y el coste de compra de esos bienes en el extranjero (Samuelson y Nordhaus, 2002: 537 y Pugel: 2004, 461-462) de lo cual se deduce que si se partiera de un tipo de cambio real de equilibrio entre dos países, si en uno de ellos la inflación aumenta más que en el otro, la moneda del país con mayor inflación debería depreciarse frente a la del país con menor inflación.

Por otra parte, en las condiciones del sistema monetario internacional actual en el que predomina el dinero fiduciario y no el dinero-mercancía, el tipo de cambio de una moneda suele fortalecerse como resultado del crecimiento sostenido de la economía, toda vez que la producción de bienes y servicios se convierte en el respaldo material de la moneda.

De igual forma, en las condiciones actuales en las que predominan los tipos de cambio flexibles, la actividad especulativa de los agentes del mercado cambiario suele afectar el curso de los tipos de cambio de determinadas monedas. Así, en los grandes mercados de divisas, una creciente demanda de una de ellas, por razones especulativas, suele impulsar el curso de la misma en una tendencia revaloracionista.

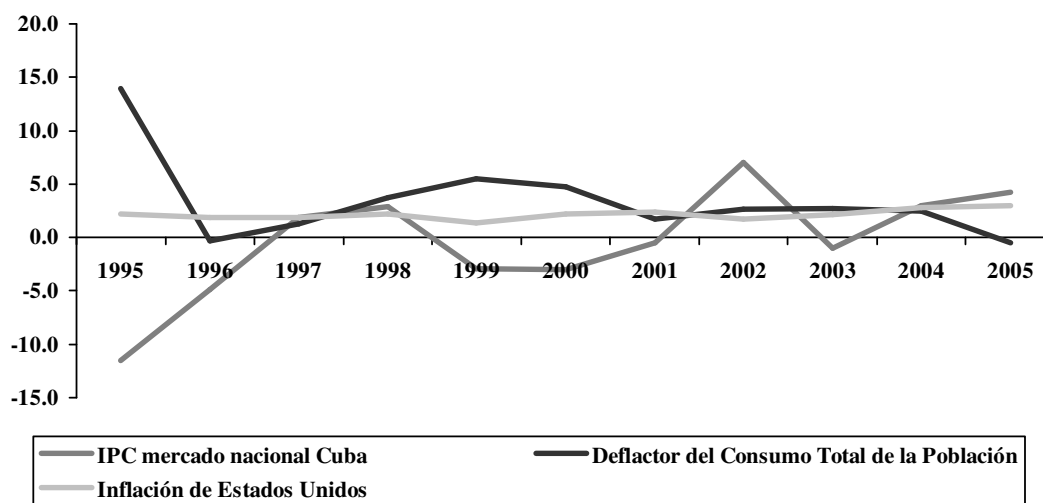
Las condiciones reales de la economía cubana distan de las características de los factores que explican la revaluación del tipo de cambio de una moneda en las condiciones actuales. El examen del Cuadro 5.21 de este Capítulo nos permite calcular que entre 1991 y 2005 el valor acumulado global de la Balanza de Pagos Internacionales suma 1.928 millones de pesos, lo cual, en términos promedios, significa un incremento de las reservas monetarias internacionales en 128,5 millones anuales. De acuerdo al tipo de cambio oficial, esto significa que en ese período han aumentado las reservas internacionales en un valor equivalente a 1.928 millones de dólares o 128,5 millones de dólares anuales. Los incrementos de las reservas internacionales de 916 millones y 640 millones de pesos en 2004 y 2005 respectivamente significan sólo un 3,1% y un 2,1% respectivamente del PIB de esos años. Ciertamente, en los últimos años se han obtenido saldos positivos en el balance de pagos del país, debidos, sobre todo, al mejoramiento de la balanza de servicios, cuyo superávit logra superar el déficit de la balanza comercial, que tiende a incrementarse. La escasa precisión de la información existente sobre la balanza de pagos de Cuba no permite hacer análisis profundos sobre la situación real de las finanzas internacionales del país lo cual se agrava ante la ausencia

total de información acerca del monto y estructura de las reservas monetarias internacionales.

El incremento de la demanda de pesos convertibles en el mercado doméstico cubano no ha sido resultado de su mayor solidez como divisa o de la confianza en el mismo, sino debido a las medidas del gobierno que estableció su circulación obligatoria en el país.

La inflación de la economía cubana es, aparentemente, muy baja. Según los reportes oficiales, incluso ha habido deflación en la mayor parte de los últimos años. Ya aquí se ha explicado por qué semejante dato de inflación no resulta adecuado para medir el índice de precios al consumo toda vez que no refleja los índices de precio de los productos vendidos en las tiendas de divisas y que sí constituyen parte de la canasta básica de bienes de las familias cubanas. Si tomamos los datos del Cuadro 5.7 y los comparamos con la inflación de Estados Unidos obtenemos el resultado que se observa en el Gráfico 4.23.

Gráfico 4.23
Comparación entre la inflación de Cuba y la inflación de Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia con base a los datos del Cuadro 5.7. Para los datos de inflación de EEUU se tomó FMI (2002, 2007)

Como puede observarse, el comportamiento de la inflación de Cuba, medida por el deflactor del consumo total de los hogares ha tenido un comportamiento bastante similar al de Estados Unidos entre 2001 y 2004 lo cual podría sugerir que por la teoría

de la paridad del poder adquisitivo el tipo de cambio debía mantenerse estable. El problema radica en que dicha teoría parte de la existencia de un tipo de cambio real de equilibrio que no es el que existe entre el peso cubano y el dólar norteamericano. Tómese en cuenta que el tipo de cambio de la moneda cubana permaneció inamovible en todo el período en el que su inflación fue más alta que la de Estados Unidos.

El análisis acerca de la paridad de intereses no tiene sentido en este caso debido a la inexistencia de libre movilidad de capitales o recursos temporalmente libres entre ambos países. De hecho, Cuba no posee acuerdos de libre movilidad de capitales con país alguno y su gobierno controla todo tipo de inversión extranjera directa, la cual debe ser autorizada por éste. Por esa razón, la tasa de interés no constituye instrumento alguno de estímulo o desestímulo a movimientos de capital motivados por el objetivo de aprovechar, para su beneficio, los diferenciales de tipos de interés.

Finalmente, como ya se ha examinado en este Capítulo, si bien el crecimiento económico ha sido más dinámico en los últimos años, dista mucho de ser el crecimiento sostenido que significaría un incremento sustancial del respaldo material de la moneda cubana, toda vez que es un crecimiento que en gran medida se debe a condiciones políticas especiales en las relaciones externas del país, sobre todo con Venezuela.

La revaluación del peso cubano y del peso convertible en las condiciones de una economía de mercado habrían tenido, en el contexto específico de la situación antes descrita un efecto nocivo para el balance comercial del país, crónicamente deficitario, toda vez que harían más caras las exportaciones del país, en términos de moneda extranjera, desplazando hacia otros países la demanda de los bienes y servicios que el país exporta; mientras que abarataría las importaciones en términos de la moneda nacional, estimulando su crecimiento. El efecto de posible encarecimiento de las exportaciones en términos de moneda extranjera es traumático para una economía como la cubana que compite en función de los costos y no de la tecnología o de la calidad. Los efectos negativos de la sobrevaloración de la moneda del país se trasladan al sistema de costos y por tanto, a la eficiencia de la actividad exportadora.

Sin embargo, lo que si es claro es que el turismo se ve afectado toda vez que se encarecen los servicios turísticos que la isla ofrece. Aunque no existe certeza de la relación entre la llegada de turistas o de los ingresos brutos del turismo con la revaluación del peso convertible frente a las demás divisas del mundo, vale la pena destacar que el número de visitantes internacionales a la isla descendió de 2.319.000 turistas en 2005 a 2.221.000 en 2006, es decir un 4,3% menos, y los ingresos brutos del

turismo descendieron de 2.149,9 millones de pesos en 2005 a 2.138,1 millones de pesos en 2006 (ONE, 2007).

De igual manera, las remesas que recibe la población procedente de sus familiares residentes en el exterior pierden capacidad de compra real en el mercado doméstico.

En circunstancias diferentes a las de Cuba, una revaluación tendría un impacto favorable sobre la inversión extranjera directa, debido a que una moneda más fuerte tiende a generar confianza en los inversionistas. Sin embargo, esta revaluación no es el resultado de las condiciones en las que el mercado reconoce la fortaleza de una moneda sino el resultado de un decreto del gobierno, lo cual genera incertidumbre debido a las persistentes modificaciones de los marcos legales e institucionales que conforman el contexto de la realidad cubana. Para los inversionistas y demás agentes de representaciones extranjeras, la revaluación ha traído como consecuencia una elevación de sus costos de operación, expresados en las divisas de sus países.

El análisis sereno de una medida como la que ha ocupado esta reflexión conduce a considerar la revaluación del peso como una medida recaudatoria, como un “impuesto” colocado a la entrada de divisas, en un momento en el que el Estado necesitaba recursos para afrontar sus crecientes importaciones, así como sus obligaciones crediticias. Este impuesto lo pagan los inversionistas que requieren de bienes y servicios comprados en divisas en el mercado doméstico a precios relativamente superiores; los cubanos que han emigrado y que envían remesas a sus familias, o estos últimos, si es que aquellos no pueden aumentar su contribución; o los cubanos que se encuentran temporalmente fuera del país con contratos laborales. También pagan este “impuesto” los turistas extranjeros que pagarán montos superiores en su propia moneda por los servicios ofrecidos en el mercado cubano en pesos convertibles.

Respecto a la población cubana, se produce un incremento marginal de la cantidad de pesos convertibles que puede adquirir con la moneda nacional, lo que significa un aumento marginal de su poder adquisitivo. Sin embargo, el bajísimo nivel de ingresos de la población expresados en pesos convertibles, y el escaso significado que los ingresos en pesos cubanos tiene en la satisfacción de sus necesidades de consumo, reduce al mínimo el impacto de la revaluación en el mejoramiento del nivel de vida de la población. Por otra parte, la medida habría beneficiado a la población si los precios de las tiendas que venden artículos en divisas o las tarifas que se cobran por

los servicios que se prestan en divisas se hubieran reducido en la misma proporción que se han revaluado tanto la moneda nacional como los pesos convertibles.

La dualidad monetaria ha tenido un impacto considerable en la economía y la sociedad cubana.

Desde el punto de vista económico, la dualidad monetaria permitió la aparición de un denominado “sector emergente” en la economía del que hacen parte, el turismo, la mayor parte de los restaurantes (los cuales fijaron sus precios en dólares primero y en pesos convertibles después), así como todas las empresas mixtas o de capital extranjero, cuyos servicios se cobran en dólares³⁸⁵, y todo el sector de trabajo por cuenta propia, cuyos precios se establecen en dólares o en su equivalente en pesos primero en el mercado informal y después en las casas de cambio. En este sector “emergente” los precios se establecen en divisas o en su equivalente en pesos en el mercado cambiario. Desde el punto de vista sectorial, las actividades que han tenido un mejor desempeño económico a partir de la década de los años noventa son aquellas en las que hay presencia de capital extranjero mediante inversiones directas, o las que reciben dólares o moneda convertible como pago por sus ventas de bienes o servicios.

En el caso de las empresas y organismos del Estado, hasta la adopción de la Resolución 65 del Banco Central, se estableció la política de que debían autofinanciarse en divisas, lo cual significaba que para poder obtener bienes en divisas debían generar ingresos en divisas. En consecuencia, comenzaron a aparecer relaciones interempresariales denominadas en divisas, aunque dichas empresas fueran empresas del Estado. Por otra parte, en diversos organismos del Estado se establecieron precios en divisas para ciertos servicios prestados directamente a la población. Por ejemplo, los ciudadanos cubanos para salir del país en viajes privados temporales o definitivos al exterior deben asegurarse la obtención de una carta de invitación de un ciudadano extranjero o cubano residente en el exterior, de la obtención de un pasaporte y de un permiso de salida de las autoridades del Ministerio del Interior, servicios todos que el Estado cubano cobra en divisas a los ciudadanos residentes en el país. Las relaciones económicas entre empresas estatales cubanas denominadas en divisas han sido abolidas, mientras que los cobros en divisas a ciertos servicios que se prestan a la población se mantienen vigentes.

³⁸⁵ Algunas de estas empresas que han tenido como cliente principal al Estado acumulan algunas obligaciones impagas de éste que las han llevado a tener problemas para subsistir.

En el otro segmento del mercado están todas aquellas actividades que funcionan con la moneda nacional a los precios regidos centralmente por el Estado. Es el caso de empresas que reciben sus ingresos a partir de transacciones realizadas en la moneda nacional a precios fijados estatalmente o de unidades presupuestadas que funcionan a partir de la asignación del presupuesto. En términos generales, estas actividades han sufrido el rigor de la crisis, llegando a un deterioro generalizado. Es el caso de los servicios de transporte en general, especialmente del transporte público urbano e interurbano que ha llegado a límites insostenibles de insatisfacción de necesidades de la vida moderna. Es el caso del sistema de salud pública afectado por el deterioro de la red hospitalaria y el desabastecimiento generalizado de medicamentos esenciales. Es el caso del sistema de educación, afectado por el deterioro físico de las escuelas, la escasez y la obsolescencia de la dotación de equipos de cómputo y de material educativo³⁸⁶. En términos generales, todas aquellas actividades que han estado marginadas de ingresos en divisas han sufrido en mayor medida los rigores de la crisis.

La política de descentralización en la obtención y uso de divisas por parte de entidades y empresas del Estado fue reemplazada por el establecimiento, a partir de 2005, de un control centralizado de las divisas recaudadas por parte de las entidades estatales. La Resolución 92 del 29 de diciembre de 2004 del Banco Central de Cuba estableció que a partir del 1 de enero de 2005, todos los ingresos en moneda convertible que hasta esa fecha recibía la Caja Central, por concepto de aportes, impuestos, recaudaciones y otros, deberían depositarse en una cuenta en el Banco Central, denominada “Cuenta Única de Ingresos en Divisas del Estado”. A esa cuenta irían también los ingresos de la parte cubana de empresas mixtas debidos a dividendos, franquicias u otros. A partir de esta, la asignación de dichos recursos en moneda libremente convertible se hace de forma centralizada. La Resolución 92 faculta al Comité de Aprobación de Divisas, que preside el Banco Central, para autorizar las transacciones en pesos convertibles junto a las de divisas que ya realizaban, las cuales se harían previamente a la contratación y no al pago como se realizaba anteriormente³⁸⁷. Los bancos cubanos no podrían –reza la Resolución– procesar ninguna transacción en divisa que no esté previamente autorizada por este Comité. Así, a partir de 2005 todas

³⁸⁶ En los últimos años se han realizado esfuerzos inversionistas para mejorar las condiciones físicas de hospitales y escuelas, pero los problemas con el abastecimiento y otros siguen afectando a los sistemas de salud y educación. De igual forma, la situación crítica del transporte de pasajeros sigue siendo una tarea pendiente del gobierno.

³⁸⁷ <http://www.cubanet.org/ref/dis/123004.htm>

las empresas y entidades estatales cubanas y la parte cubana de empresas mixtas han debido regirse por esta disposición centralizadora. En las nuevas circunstancias, se mantiene la segmentación de los mercados marcada por la dualidad monetaria pero el Estado controla todos los recursos en divisas que generan sus organismos y empresas y los distribuye de forma centralizada de acuerdo con sus objetivos de política.

Con la centralización de los ingresos en divisas y la centralización de su distribución, el gobierno busca redistribuir recursos de forma que las entidades y empresas que no hacen parte del llamado segmento “emergente” puedan disponer de recursos para su modernización. La dificultad de ese proceso son las magnitudes de la modernización versus la escasez de recursos captados por el proceso de centralización. No obstante, el hecho de que en los últimos años se hayan incrementado los ingresos por turismo y por servicios profesionales ha permitido ciertos reacomodos orientados a la reconstrucción de actividades tales como la educación y la salud pública.

El problema económico principal generado por la segmentación producida por la dualidad monetaria es el mantenimiento de la desconexión del segmento “no convertible” respecto a las condiciones internacionales. Sigue funcionando con precios bajos regulados por el Estado y con salarios bajos establecidos por el Estado. Dicha desconexión impide analizar la real eficiencia económica de estas actividades en términos comparables internacionalmente.

Finalmente, resulta significativa la cuestión del impacto social de la segmentación de los mercados y la dualidad monetaria. La población cubana ha podido recibir ingresos en moneda libremente convertible a partir de diversas fuentes, a saber: 1) las remesas de familiares residentes en el exterior; 2) propinas por servicios prestados en actividades económicas que funcionan en esta moneda, tales como hotelería, restaurantes, turismo, taxis; 3) ingresos suplementarios a sus salarios pagados por los empresarios de corporaciones extranjeras a manera de sobre-sueldo; 4) los llamados “estímulos” en divisas pagados a los trabajadores de entidades mixtas cubano-extranjeras o de entidades cubanas que venden servicios o bienes en moneda convertible; 5) ingresos de los trabajadores por cuenta propia que cobran sus servicios en moneda convertible; 6) ingresos de los trabajadores cubanos que se contratan temporalmente en el exterior.

En términos generales, la parte de la población que percibe ingresos por algunas de estas fuentes cuenta con un mejor nivel de vida que el resto de la población, lo cual

ha generado un fenómeno particularmente nuevo en el panorama social de la isla, la profundización de la desigualdad.

El tema de la desigualdad social en Cuba ha sido poco abordado dentro de la isla, debido a razones eminentemente políticas, toda vez que el logro de la equidad social fue uno de los objetivos programáticos de la Revolución Cubana. Desde el punto de vista de la distribución del ingreso, no existen estudios científicos suficientemente argumentados y sistematizados que permitan analizar la evolución de indicadores de distribución de ingresos en el largo plazo. Sin embargo, en los últimos años, la evidencia respecto a fenómenos de desigualdad social y pobreza han conducido al avance de ciertos estudios, cuyos resultados principales se mantienen como información “clasificada” o “secreta”. No obstante, destacan los esfuerzos realizados por algunos investigadores como Mayra Espina, Lía Añé, Viviana Togores y Anicia García, las que desde las ciencias sociales y/o económicas han abordado la problemática de la desigualdad social y sus diversas formas de manifestación.

Xalma (2007: 73) resume algunas de los estudios en los que puede concluirse el aumento de la desigualdad y la pobreza entre la población cubana en los últimos años. Citando a Ferriol (2003) menciona que, entre 1988 y 2001, la “población urbana en riesgo” de pobreza creció de 6,3% a 20%. Por otra parte, señala que mientras en 1989, el 20% de mayores ingresos disponía del 34% de la renta nacional, en 1999 disponía del 58%, mientras que el 20% de menores ingresos pasó de 8,8% a 4,3%.

Añé (2007) muestra el aumento de la desigualdad, a través de la evolución del coeficiente Gini estimado a partir de la Encuesta sobre Situación Económica de los Hogares (ESEH), que ha pasado de un 0,25 en 1989 a 0,36 en 1996, a 0,38 en 1999 y a 0,40 en 2006.

Espina (2002: 251-252) señala que diversas investigaciones realizadas en la segunda mitad de la década de los años noventa identificaron un conjunto de rasgos y tendencias, a saber: 1) el empobrecimiento de vastos sectores de la fuerza laboral y la aparición de una élite de trabajadores; 2) surgimiento de ingresos y niveles de vida no asociados al trabajo; 3) exclusión de importantes segmentos de la población del consumo en ciertos mercados o, al menos, reducción de su acceso a un grupo muy limitado de los productos que se distribuyen por medio de ellos³⁸⁸; 4) reestratificación social, “desestatalización” y “desalarización” de amplios segmentos de la ocupación,

³⁸⁸ Citando a Togores (1999) “Cuba: efectos sociales de la crisis y el ajuste económico de los noventa”. Informe de Investigación, Fondos del CIEC, La Habana.

concentración y polarización de los ingresos; 5) aparición de una franja de población en situación de pobreza; 6) superioridad de los ingresos medios de los trabajadores independientes (por cuenta propia, *Nota del Autor*) en relación con los asalariados estatales³⁸⁹; 7) diversificación de las fórmulas de estímulo a los trabajadores; 8) pérdida de peso del salario en la capacidad financiera de las familias, como vehículo de satisfacción de las necesidades de la población y como factor homogeneizador de la estructura social; 9) dispersión de los niveles de ingresos de los asalariados estatales; 10) redistribución de los poderes para la fijación de salarios con pérdida de la centralidad absoluta del Estado; y 11) debilitamiento cuantitativo y cualitativo de los servicios sociales.

A estos rasgos cabría añadir que, como consecuencia de la dualidad monetaria y de las autorizaciones selectivas para el desempeño de trabajos independientes en ciertas producciones o servicios, se ha producido una inversión de la pirámide social. En diversos estudios realizados por investigadores sociales en Cuba se reconoce que los ingresos medios de los trabajadores por cuenta propia superan significativamente los de los trabajadores estatales y como, usualmente, no se permite a los profesionales universitarios el desempeño por cuenta propia de trabajos relacionados con su profesión, resulta que los que se desempeñan en profesiones y oficios que no requieren formación técnica o profesional tienen opciones de ingresos considerablemente superiores a las de aquellos que han obtenido una formación profesional de alto nivel.

En los últimos años, el gobierno ha incrementado los salarios de diversas categorías de profesionales, tales como médicos, maestros y profesores de los distintos niveles de enseñanza, y profesionales en general. Pero estos incrementos no han modificado, en esencia, la reestratificación social vía ingresos que se ha producido en la sociedad cubana como resultado de la crisis y de las medidas de reforma en general, y en particular por la dualidad monetaria y la correspondiente segmentación de mercados.

La dualidad monetaria no ha servido para superar la desconexión de la economía doméstica con la economía externa que resultaba de un sistema monetario no convertible. En realidad, el peso cubano sigue siendo inconvertible externamente. Sólo tiene convertibilidad en el mercado doméstico, pero a tasas múltiples, ya que las divisas que generan las exportaciones se convierten en moneda nacional a la tasa oficial que fija el Estado, mientras que la monetización de las remesas, así como las operaciones de

³⁸⁹ Citando a Ferriol (1999) "Política social en el ajuste y su adecuación a las nuevas condiciones". *Cuba. Investigación Económica* 2, Año 5. La Habana.

cambio de divisas de los turistas y visitantes extranjeros funcionan con la tasa de cambio de las CADECA's. Sólo en aquel segmento del mercado que funciona con pesos convertibles puede establecerse una determinada relación entre los precios internos y los precios externos. No obstante, esta relación está distorsionada por el control estatal sobre los precios y el monopolio estatal sobre la distribución comercial minorista, incluso en el mercado que funciona en pesos convertibles.

La utilización de la tasa de cambio oficial de un peso cubano igual a un dólar norteamericano para valorar las exportaciones y las importaciones estatales, impide establecer una relación adecuada entre los precios de los productos exportables y sus costos de producción expresados en las divisas extranjeras, debido a la irrealidad de dicho tipo de cambio.

Por otra parte, los bienes y servicios no transables internacionalmente permanecen desconectados del mercado mundial en la medida en que sus precios relativos en moneda nacional no resultan comparables con sus similares internacionalmente a partir de las tasas de cambio nominales.

En resumen, la inserción financiera externa de Cuba se puede caracterizar por los siguientes rasgos: 1) un sistema financiero reformado pero controlado por el Estado que mantiene cerrado el acceso al mismo por parte de la banca internacional; 2) el país carece de un mercado de capitales que permita canalizar ahorro externo e interno con fines de inversión; 3) el banco central carece de independencia del gobierno y, en realidad, es una agencia del mismo; 4) la deuda externa del país ha continuado aumentando y la relación de la misma con el nivel de exportaciones y con el nivel de importaciones es poco favorable y muestra la vulnerabilidad externa de la economía cubana; 5) el relativo aislamiento que padece Cuba respecto a las fuentes multilaterales de crédito, expone al país a las condiciones más duras del mercado internacional de créditos, aunque en la actualidad esa situación es paliada por las condiciones en las que recibe créditos de sus principales socios económicos, Venezuela y China; 6) el sistema monetario cubano se ha convertido en un sistema dual en el que funcionan paralelamente una moneda nacional inconvertible y un certificado de valor convertible nacionalmente; 7) los tipos de cambio administrados por el Estado conservan valores nominales sobrevalorados que afectan la competitividad de las exportaciones de bienes y servicios; 8) la dualidad monetaria ha producido una segmentación del mercado doméstico cubano y conducido a un proceso de diferenciación entre sectores "emergentes" transables internacionalmente y sectores no transables y por tanto

retrasados; y 9) la dualidad monetaria también ha producido una tendencia a la diferenciación social en ingresos y oportunidades que afecta principalmente a las personas que dependen de sus salarios como fuente principal y/o único de sus ingresos.

4.7. Obstáculos actuales al desarrollo de la economía cubana. Retos y oportunidades en medio de la globalización.

El proceso de desarrollo económico de Cuba enfrenta una serie de obstáculos que es necesario dilucidar, debido a que su superación constituye uno de los principales retos y, al mismo tiempo, ofrece las oportunidades necesarias para producir el salto de un proceso de crecimiento económico a un proceso integral de desarrollo.

Para ello, resulta de gran utilidad el análisis acerca de qué tipo de desarrollo puede esperarse y puede resultar “deseable” para la economía cubana en el contexto de la globalización.

En las condiciones actuales, el desarrollo económico de Cuba podría interpretarse como un proceso de crecimiento sostenido en el que se produzca un incremento igualmente sostenido del nivel de vida de la población, y se logre un cambio en la estructura económica del país en el sentido de un mayor desarrollo de producciones de bienes y servicios que involucren de forma más intensiva los factores productivos relacionados con el conocimiento. Todo esto en el contexto de las restricciones y los límites de la economía de la isla.

No es de esperar que el desarrollo económico se traduzca en la conversión del país en un productor y exportador de bienes de alta tecnología o alta intensidad de capital, por razones que pueden estar relacionadas con la curva de aprendizaje de su fuerza laboral actual, con la escala de su mercado interno, y con su frontera de posibilidades de producción. Pero si Cuba aspira a superar su condición de economía de enclave, basada en ventajas comparativas, determinadas por una dotación relativa de recursos naturales que es lo que hasta este momento ha determinado tanto su especialización internacional como su patrón de desarrollo, debe orientarse hacia el aprovechamiento de las posibilidades que brinda el alto nivel de instrucción de su fuerza laboral.

Para Cuba, las posibilidades de incrementar el nivel de vida y modificar la estructura de su economía pasan, en primer lugar, por la potenciación de sus ingresos por exportaciones de bienes y servicios y, en segundo lugar, por la potenciación de su mercado doméstico, de forma que el incremento de la demanda efectiva interna pueda

tener efectos multiplicadores sobre la economía en general. Ello se complementa con un esfuerzo inversionista de forma tal que la economía logre tasas sostenidas de crecimiento económico.

Si bien el crecimiento económico no debe identificarse con el desarrollo, resulta una precondition ineludible de éste. Por ello, Cuba necesita asegurar un crecimiento sostenido que en las condiciones de alta exposición a los cambios de las condiciones externas pueda conducir a un mejoramiento palpable del nivel de vida de la sociedad.

Para asegurar dicho crecimiento, Cuba requiere: 1) elevar los ingresos por exportaciones de bienes y servicios, b) aumentar las inversiones tanto internas como externas, dando preferencias a aquellas que se traduzcan en la potenciación de ingresos en divisas, y 3) aumentar los niveles de consumo privado, de forma que este indicador se convierta en un factor dinamizador del mercado doméstico. Sin embargo, para el logro de estos objetivos será necesario superar una serie de obstáculos que actualmente dificultan el proceso de desarrollo.

Obstáculos para elevar el nivel de ingresos por exportaciones de bienes y servicios.

Históricamente, Cuba ha sido y continúa siendo una economía de enclave en la que el sector líder asegura la inserción económica internacional del país de manera casi absoluta. En el pasado, la industria azucarera impulsó el desarrollo deformado del país hasta que su propia crisis en el mercado internacional obligó a una búsqueda de alternativas que no se consolidaron por el tratamiento especial que recibió el país por parte de sus socios políticos dentro del sistema socialista mundial, que, no obstante contribuyó a perpetuar esa estructura deformada y subdesarrollada de la economía.

En la actualidad, esa función la cumple el turismo, que igualmente representa un modelo de desarrollo basado en recursos naturales (la belleza natural del país) y que requiere muy poco del activo de ventaja competitiva avanzada que puede representar la fuerza de trabajo con alto nivel de instrucción y/o con capacidad para el aprendizaje de nuevas tecnologías. Los avances que en este sentido ha hecho Cuba en las industrias química, bioquímica y médica poseen una contribución marginal a las posibilidades exportadoras de la isla. Mientras tanto, el fenómeno más reciente de exportación de servicios profesionales a partir del traslado de éstos hacia otros países ha significado un incremento de los ingresos en divisas a partir de relaciones especiales con los países importadores de dichos servicios, pero no han significado un incremento de valor en el

proceso productivo ni un cambio del patrón de especialización productiva hacia el uso intensivo de una fuerza de trabajo de alta instrucción.

Aparentemente, las posibilidades reales de incremento de ingresos por exportaciones residen en la posibilidad de aumentar los ingresos del turismo, de la minería, de la industria azucarera, de la industria tabacalera y/o de los sectores tradicionales, así como las remesas provenientes del exterior. Las exportaciones de servicios profesionales dependen en realidad de las necesidades que en ese sentido puedan tener países como Venezuela, Ecuador, Bolivia o Nicaragua u otros latinoamericanos en los que se desempeñan médicos, maestros, entrenadores deportivos o instructores de arte que reciben a dichos profesionales a partir de acuerdos específicos entre los gobiernos y no como parte de un mercado internacional de servicios profesionales. Por esta razón es que, a pesar de que en la actualidad los ingresos por esta vía constituyen en principal rubro de ingresos de divisas, no se considera posible sostenerlo en el tiempo, más allá del mantenimiento de las condiciones políticas que han permitido tal transferencia de servicios.

La crisis de la industria azucarera cubana y el escaso peso de la industria tabacalera en los ingresos de divisas de Cuba, dejan sólo al turismo y a la industria minera junto a las remesas familiares como los renglones que podrían incrementar los ingresos en divisas del país.

El sector turístico ha crecido significativamente en los últimos años y su aporte a la economía nacional ha sido significativo. No parece que las posibilidades de crecimiento futuro del turismo se logren a partir de una mayor capacidad de alojamiento, pues en los últimos tiempos se ha observado una disminución en la utilización de la capacidad hotelera, lo cual podría descartar las opciones de nuevos polos turísticos. La alternativa pareciera estar en la posibilidad de cambiar la estructura del turismo que visita a Cuba, que actualmente es de ingresos medios y bajos, hacia un turismo de élite que pudiera interesarse en mezclar turismo con negocios.

Ahora bien, para el logro de un cambio sustancial en el tipo de turismo que visita Cuba aparecen varios obstáculos que sería necesario superar. En primer lugar, la prohibición de viajes de placer a Cuba que pesa sobre los ciudadanos norteamericanos impuesta por su propio gobierno. En segundo lugar, la deficiente infraestructura de transportes y comunicaciones, en lo cual se incluye un limitado acceso de la isla a conexiones de Internet, y el alto costo relativo del servicio telefónico internacional. En tercer lugar, el reducido nivel de opciones de entretenimiento nocturno que caracteriza

incluso a las más importantes ciudades cubanas, debido a las severas limitaciones de transporte urbano y al alto precio relativo de las mismas. Estos obstáculos conspiran contra un crecimiento intensivo del turismo en Cuba.

Lo que si resulta posible es que el turismo continúe articulando en mayor medida el crecimiento de ciertos sectores industriales que, a través de la demanda de este sector pudieran generar “exportaciones de frontera”³⁹⁰, con lo que se estarían generando esquemas de integración que podrían potenciar el desarrollo de otros sectores, especialmente, de la industria manufacturera.

Con relación a la minería, las posibilidades de expansión dependen de dos factores principales, la ampliación de la capacidad productiva instalada y el comportamiento de la demanda internacional, especialmente del níquel, que aporta más del 95% de los ingresos en divisas de este sector. Como ya se ha explicado, la producción de níquel parece estancada en un nivel de producción que responde a la capacidad de producción instalada debido a que el nivel de producción física se ha mantenido relativamente estable en los últimos años. Ha habido conversaciones con empresas chinas interesadas en realizar inversiones conjuntas con Cuba para la explotación de dos yacimientos de níquel, que aumentaría la capacidad productiva en más de un tercio de la actual, pero ese proceso se ha estancado sin que se divulguen las razones de dicho estancamiento. Luego, las opciones parecen recaer en el incremento de los precios internacionales del mineral, un factor sobre el que Cuba tiene escaso poder de influencia.

Para Cuba podría resultar de gran utilidad el desarrollo de sectores conexos a la industria niquelífera, que permitieran desarrollar encadenamientos productivos que generen una actividad económica con mayor valor agregado, pero éste no parece ser el interés de los inversionistas extranjeros que tienen en su país de origen (Canadá) plantas procesadoras de níquel y de elaboración de aceros de alta flexibilidad.

No es de esperar que, las exportaciones de bienes y servicios de Cuba tengan un repunte significativo que permita acelerar el desarrollo económico. Contra esta afirmación podría argumentarse que ya en los últimos años se han incrementado significativamente los ingresos por exportaciones de bienes y servicios, sin embargo, ello ha sido el resultado del incremento de las exportaciones de servicios profesionales

³⁹⁰ En Cuba se denominan “exportaciones de frontera” a las que logran ciertas industrias de bienes y servicios que satisfacen necesidades del sector turístico y que logran ingresos en divisas dentro del territorio nacional.

vendidos a Venezuela y otros países latinoamericanos como parte de acuerdos políticos bilaterales. Si estas relaciones especiales desaparecieran por causa de alguna externalidad, estos ingresos se verían reducidos a una mínima expresión.

De igual forma, no parece que en el corto o mediano plazo cambie la estructura actual de las exportaciones hacia perspectivas de mayor desarrollo cualitativo.

Obstáculos al desarrollo de la inversión productiva en Cuba.

En el pasado se observó que la tendencia hacia el incremento sostenido de la inversión por parte del Estado no constituía una garantía para el desarrollo de la economía cubana, debido a las fallas evidentes de los mecanismos de planificación centralizada de las inversiones. La crisis económica y los graves problemas que se presentaron en las finanzas públicas produjeron una gran contracción de las inversiones estatales, lo cual se tradujo en fenómenos tales como la obsolescencia del capital fijo.

En la etapa de la recuperación, la inversión ha vuelto a jugar un papel importante en las posibilidades de crecimiento económico. Valorada a precios corrientes, la formación bruta de capital fijo ha pasado de 8,2% del PIB en 1994 a 15,5% en 2006 (ONE, 1999, 2007).

Mientras que la inversión neta total ha crecido en los últimos años, la inversión extranjera directa, autorizada por la Ley 77 ha tenido un comportamiento irregular, lo cual indica que, en las condiciones actuales el esfuerzo inversionista es esencialmente interno. La IED podría convertirse en un factor de inclusión de Cuba en ciertas cadenas productivas globales con posibles efectos beneficiosos sobre la estructura de la producción (Monreal, 2000 y 2002a). Por otra parte, aporta recursos frescos de capital que, si están acompañados de tecnologías modernas, pueden ser un factor de estímulo a la generación de ventajas competitivas.

Actualmente, debido a las características del funcionamiento dual de la economía (segmento dolarizado-pesos convertibles y segmento en pesos cubanos) la IED sólo tiende a orientarse hacia aquellas ramas productivas y de servicios que tienen posibilidades de generar divisas, es decir, que son internacionalmente transables y, por tanto, poseen relativa competitividad. Esto explica la importancia que han tenido sectores como el turismo, la minería o la industria tabacalera, como objetivos de IED. Sin embargo, en otros países, además de interesarse por las posibilidades de

exportación, la IED se interesa por el acceso a los mercados domésticos³⁹¹. En el caso de Cuba, semejante consideración está fuera de perspectiva mientras se mantenga un segmento importante del mercado, y por tanto, de las ramas productivas y de servicios, funcionando en moneda nacional con niveles de precios y salarios, fijados estatalmente.

El escaso nivel de ingreso disponible de la sociedad cubana actual se traduce en un mercado interno de reducido tamaño, lo cual se está convirtiendo en un serio obstáculo para el fomento de las inversiones.

Por otra parte, las rigideces institucionales que determinan el papel decisorio del Estado cubano en el proceso de inversión se convierten también en un factor de desestímulo, toda vez que el Estado de hecho impide la realización de inversiones que no resulten prioritarias de acuerdo con los objetivos que se ha trazado.

En los últimos tiempos, diversas empresas extranjeras se han retirado de Cuba por considerar a este país como poco promisorio para sus negocios, a lo que hay que añadir que muchas representaciones comerciales establecidas en la isla han afrontado serias dificultades para el cumplimiento, por parte del Estado cubano, de obligaciones financieras contraídas con ellas, como comprador de bienes o servicios ofrecidos por dichas firmas.

Adicionalmente, es necesario destacar el factor disuasor que representa la política de presiones del gobierno norteamericano a las diversas empresas que hacen negocios con Cuba, a partir de la Ley Helms-Burton.

Mientras tanto, la inversión doméstica se encuentra restringida a aquella que realiza el Estado en sus diversas organizaciones. La autorización al desarrollo de pequeños negocios por cuenta propia no ha conducido a la aparición de un pujante y creciente sector privado en la economía cubana. Por razones ideológicas, el gobierno cubano restringe las posibilidades del sector privado a escasas microempresas familiares, y mantiene la prohibición al desarrollo de la empresa privada nacional, incluso las de pequeño y mediano tamaño. Este tipo de prohibiciones descarta las posibilidades del sector privado de convertirse en una alternativa de inversión que dinamizaría el mercado interno, y que podría constituir una alternativa exportadora en ciertas condiciones.

Las posibilidades del sector privado en términos de inversión son de múltiple naturaleza. En primer lugar, muchos capitales que en determinado momento se

³⁹¹ En toda América Latina, con excepción de Cuba, destacan las inversiones de grandes superficies, bancos, y otros tipos de negocios dirigidos a los mercados domésticos de los países en los que se invierte.

concentraron en manos privadas gracias a actividades “ilegales” en el mercado negro de bienes y servicios se encuentran actualmente inmovilizados, en gran parte por fuera del sistema bancario, moviéndose de manera subterránea para enriquecer a sus poseedores sin que ello aporte al crecimiento del empleo y la producción en el país. En segundo lugar, si las posibilidades de inversión y desarrollo de negocios abarcaran a la población cubana residente, de la misma manera que cobijan a los capitales extranjeros, podría esperarse un incremento significativo de las remesas de divisas con el objeto de conducir las hacia las inmensas posibilidades de inversión doméstica no explotadas actualmente. Finalmente, el desarrollo del sector privado contribuiría al fortalecimiento de las relaciones de mercado que implicaría nuevos esquemas de reasignación de factores productivos y nuevos precios relativos en la economía, lo que coadyuvaría a modificaciones en las relaciones de precios y salarios en la economía nacional.

Ciertamente, la aparición de un pujante sector privado nacional significaría un importante reto político a las actuales estructuras del poder político del país, en tanto que perderían el control que hoy en día ejercen sobre las posibilidades de obtención de ingresos de los ciudadanos residentes en el país.

Obstáculos al aumento de los niveles de consumo privado.

La insatisfacción de las necesidades de consumo privado ha sido uno de los graves problemas del desempeño de la economía cubana desde que se estableció la economía socialista. La economía de la escasez ha imperado en Cuba al igual que en otros países con economías centralmente dirigidas.

Los objetivos de consumo personal han sido relegados por los gestores de política económica respecto a los objetivos de acumulación. Sin embargo, los indicadores de consumo constituyen una importante referencia del nivel de vida de la población.

La crisis económica de los años noventa contrajo los niveles de consumo de la población, a pesar de que éstos ya eran relativamente bajos. En términos reales el consumo de la población se redujo un 34,6% entre 1990 y 1993, lo cual significó una contracción similar a la del PIB del país en igual período. En realidad, el nivel de consumo de la población en 1990 sólo ha sido superado en 2005³⁹².

³⁹² El consumo de los hogares en 1990, medido a precios de 1997 fue de 22.446 millones de pesos. En 2005 fue de 22.559 millones de pesos y en 2006 de 29.430 millones de pesos (Cálculos del autor para el dato de 1990, para los datos de 2005 y 2006, ONE, 2007)

En el caso cubano las restricciones al consumo dependen en gran medida de las restricciones de la oferta, limitada por la escasez de la oferta de materias primas y de combustibles, así como de una especie de círculo vicioso entre precios y salarios que limita tanto el crecimiento de la demanda como de la oferta. La producción de bienes de consumo no ha estado dentro de las prioridades de la política de fomento industrial desarrollada a lo largo de las últimas cuatro décadas. Por otra parte, las restricciones impuestas tradicionalmente al desarrollo de los mercados libres han desestimulado a ciertos sectores esenciales para la satisfacción de las necesidades de la población, como es el caso de la producción agropecuaria, así como las industrias de confecciones y calzado, y la fabricación de equipos electrodomésticos.

Las restricciones del consumo de la población tienen que ver con la incapacidad manifiesta de los sectores productivos de asegurar las necesidades de la misma, y la incapacidad de la economía de incrementar las importaciones de bienes de consumo, debido al peligro de incrementar el déficit comercial a niveles insostenibles para la economía.

La actual segmentación del mercado interno, debida a la dualidad monetaria se convierte actualmente en un factor de diferenciación de los niveles de consumo de la población. Al mercado que funciona en moneda nacional concurre la mayor parte de la población cubana, dedicando al consumo la casi totalidad de su ingreso disponible, mientras que al mercado en divisas, que da acceso a productos de mejor calidad, acude la parte de la población que recibe remesas familiares o aquella parte que recibe ingresos complementarios en pesos convertibles como parte de los denominados planes de estimulación que, en algunos casos resulta sólo una exigua cantidad que alcanza escasamente para cubrir alguna necesidad de bienes de primera necesidad.

El fomento de la actividad económica privada ayudaría a integrar los mercados, así como a eliminar las distorsiones que se presentan en los mismos, posibilitando el reajuste de los precios relativos en la economía y estimularía el mercado doméstico³⁹³. El fomento de este mercado permitiría que la demanda de consumo se convirtiera en un factor de estímulo a la coyuntura.

³⁹³ Sobre las distorsiones del mercado interno en Cuba y su papel en las posibilidades de desarrollo, ver De Miranda (2002b)

CONCLUSIONES.

Con el desarrollo de esta Tesis se ha pretendido contrastar tres hipótesis básicas:

a) que la inserción internacional de Cuba, asentada en una especialización productiva caracterizada por la baja intensidad en la utilización de la tecnología y el conocimiento, ha condicionado una posición relativamente subordinada y retrasada del país en las relaciones económicas internacionales, restringiendo las posibilidades de apropiación de cuotas mayores de valor y limitando la complejidad de su perfil económico, lo que ha significado un proceso que se produce con independencia del sistema socio-político imperante; b) que la inserción internacional, junto a la política económica han resultado determinantes en la conformación de un determinado patrón de desarrollo que ha consolidado la posición subordinada de la economía cubana, tanto en la etapa capitalista como en la etapa socialista; y c) que los condicionantes de la inserción internacional, y por tanto, del desarrollo económico de Cuba han sido factores de carácter geopolítico, geoeconómico, histórico e institucionales.

La conjugación del análisis histórico y conceptual ha permitido establecer que, con independencia del sistema de relaciones de producción, Cuba ha mantenido un patrón de especialización dependiente del aprovechamiento de condiciones naturales específicas, lo cual ha determinado la conformación de un perfil económico dependiente de las condiciones externas y una estructura económica subdesarrollada.

Durante las etapas en las que se formó en Cuba una economía colonial y luego capitalista, dependiente del mercado capitalista mundial y, específicamente, del mercado norteamericano, el patrón de especialización del país fue el de una economía de plantación, monoprodutora y monoexportadora, altamente dependiente de la producción azucarera y de la coyuntura de este producto en el mercado mundial e importadora de la mayor parte de bienes industriales que demandaba el mercado interno. El incipiente desarrollo de una cierta industria y del turismo durante los años 50's del siglo XX no alcanzó a modificar la esencia de una economía esencialmente agro-azucarera. Sin embargo, después de la Revolución, los cambios sociales que llevaron al desarrollo del llamado “capital humano” hasta convertirlo en el más importante activo del país –como potencial de desarrollo- no han sido capaces de propiciar un cambio fundamental en la estructura económica que condujera a un nuevo tipo de inserción económica internacional y a un nuevo patrón de desarrollo.

La inserción económica internacional de Cuba durante la etapa socialista siguió dependiendo en alto grado de un patrón de especialización como economía agro-

azucarera que se reafirmaba a través de un mecanismo de permanente subsidio externo desde la Unión Soviética. Así, el tratamiento preferente que recibió la isla en sus relaciones económicas con los países socialistas se convirtió en una especie de incentivo perverso que sirvió para perpetuar una estructura económica dependiente de la producción de azúcar y crecientemente deficitaria en sus relaciones económicas externas. Junto al desarrollo del talento humano –resultado del desarrollo de la educación y la salud públicas- el país ha mantenido una situación de dependencia tecnológica y un escaso acceso de la población a los más recientes avances de la ciencia y la tecnología, tanto en bienes de consumo como en medios de trabajo.

La crisis económica que siguió al derrumbe del socialismo demostró la fragilidad y alta dependencia externa de la economía cubana. Las medidas de política adoptadas por el gobierno para salir de la crisis permitieron la reinserción dependiente de la economía cubana en la economía mundial en condiciones especialmente desfavorables. Una nueva estructura económica ha ido conformándose a partir del desarrollo de los sectores turístico y minero (en gran medida gracias a la IED) y el colapso de la industria azucarera debido, fundamentalmente a la baja productividad del trabajo y la disminuida capacidad de producción y bajos rendimientos industriales. Mientras tanto, la industria que se desarrolló en el país durante la etapa socialista quedó prácticamente paralizada y no ha podido salir de su postración. De esta forma, los reacomodos sectoriales han conducido a cierta falta de correspondencia entre el nivel de formación de la fuerza de trabajo y los requerimientos de formación de los sectores que se identifican como pivotes de la actual estructura económica.

Esta situación expresa una contradicción entre el alto nivel de formación profesional general de la fuerza de trabajo y el bajo nivel de desarrollo tecnológico de las actividades económicas principales, lo cual se ha traducido en un “excedente de profesionales” que se está liberando a través de la exportación oficial de servicios profesionales a otros países subdesarrollados (especialmente aquellos con los que se mantienen relaciones políticas especialmente cercanas) o a través de la emigración individual en busca de mejores condiciones de vida fuera de Cuba. Ello, sin embargo, no es más que una contradicción aparente puesto que en otras condiciones económicas esta fuerza de trabajo con alta instrucción y formación profesional podría resultar imprescindible para el desarrollo económico del país, por su capacidad de aprendizaje tecnológico y para generar empresa.

Tal y como se ha analizado en este trabajo, el mantenimiento del embargo estadounidense y la persistencia de restricciones políticas internas respecto al desarrollo de actividades económicas privadas, se alzan como obstáculos infranqueables para la inserción de la economía cubana en cadenas productivas globales que impliquen un determinado nivel de agregación de valor y para el desarrollo de un pujante sector empresarial nacional que contribuya al crecimiento económico y a cambios en la estructura productiva del país.

Por otra parte, en la Tesis se demuestra que tanto la inserción económica internacional como la política económica han determinado un patrón de desarrollo-subdesarrollo que ha consolidado la posición subordinada de la economía cubana, con independencia, también, del sistema de relaciones de producción.

La oligarquía azucarera junto a los intereses del capital norteamericano invertido en la isla impusieron el modelo de economía monoprodutora y monoexportadora dependiente de la suerte del dulce en los mercados internacionales, especialmente en el mercado norteamericano. En los años 50's cuando comenzaron a desmontarse ciertas preferencias norteamericanas al azúcar cubano y se reforzó el proteccionismo comercial de ese país para favorecer a sus propios productores nacionales es que se dan los primeros pasos para avanzar en la diversificación productiva y el desarrollo de la industria.

En los inicios de la etapa socialista se hizo especial énfasis en el desarrollo industrial, sin embargo, siguiendo el modelo soviético, éste se orientó hacia el desarrollo de la industria pesada cuando no se contaba ni con la tradición productiva ni con la dimensión del mercado ni la posibilidad de aprovechar economías de escala necesarias para desarrollar este tipo de industrias, sin embargo se desatendieron ciertas industrias ligeras en las que ya existían capacidades instaladas y tradición productiva, con lo cual no se desarrollaron las primeras y las segundas no alcanzaron su debido desarrollo, sobre todo debido a las dificultades del funcionamiento de un mecanismo económico basado en la centralización estatal de la toma de decisiones empresariales y en que éstas, como en los demás países socialistas producían de espaldas a las condiciones del mercado.

Cuando Cuba se insertó en el sistema de división internacional socialista del trabajo, la aplicación política de la teoría de las ventajas comparativas reservó para la isla un lugar como productor y suministrador de azúcar, níquel y cítricos e importador de bienes industriales. La producción industrial que se desarrolló con la cooperación

técnica de los países socialistas se orientó al mercado interno, lo cual condujo a un patrón de industrialización con cierta referencia a la que primó en otros países latinoamericanos durante la aplicación del llamado modelo de industrialización sustitutiva de importaciones orientada a las necesidades de los mercados internos respectivos y no a la competencia internacional.

A partir de la crisis de los años noventa y de la apertura a la IED la actividad industrial que se ha recuperado es aquella relacionada con la presencia de capital foráneo o la que se inserta en las cadenas productivas asociadas al turismo. Mientras tanto, la política económica, en lugar de estimular la iniciativa empresarial y la inversión privada doméstica, refuerza las posiciones de control desde el Estado, limitando el desarrollo a aquellas actividades que puedan contar con recursos externos. En los últimos años, debido al particular contexto político latinoamericano, Cuba ha encontrado una nueva fuente de ingresos en divisas, mediante la exportación de servicios profesionales. No obstante, la dependencia de esta nueva alternativa de especialización internacional respecto a las relaciones políticas que la facilitan la hace vulnerable e incierta si se tiene en cuenta la posible reversibilidad de los procesos políticos que han permitido su desarrollo.

El carácter esencialmente abierto de la economía cubana ha significado una suerte de relación determinante entre la inserción económica internacional y el desarrollo económico del país. En la medida en que la inserción económica internacional se ha configurado como dependiente, ello se ha traducido en un patrón de desarrollo dependiente de la economía de la isla. Esa dependencia ha variado según se han modificado las condiciones históricas. Durante la etapa colonial la dependencia respecto a España determinó el desarrollo dependiente de la isla, la cual, debido al subdesarrollo mismo de la economía española se hizo dependiente del mercado mundial y especialmente dependiente de la economía norteamericana incluso antes de que dejara de ser colonia española. La dependencia respecto a Estados Unidos se consolidó durante la etapa “republicana”. Sin embargo, después del triunfo de la Revolución, la dependencia económica respecto a Estados Unidos se trocó en dependencia económica respecto a la Unión Soviética, de la cual la isla recibía apoyo financiero, suministros de combustibles y de maquinarias a precios preferenciales, que también se establecían para su azúcar exportado, así como asistencia técnica en la producción industrial. La alta concentración del comercio exterior de Cuba primero con Estados Unidos, luego con la Unión Soviética constituye un testimonio de que la dependencia económica de Cuba no

terminó con la sustitución de la economía capitalista por la socialista. En los últimos años, la relación de Cuba con Venezuela abre un nuevo capítulo de dependencia de la economía de la isla respecto al carácter especial de las relaciones políticas con un determinado país.

Este análisis lleva a la contrastación de la tercera hipótesis de la tesis. Los condicionantes de la inserción internacional y, por tanto, del desarrollo económico de la isla han sido factores de carácter geopolítico, geoeconómico, históricos e institucionales.

En el Capítulo 1 se definieron los condicionantes de la inserción económica internacional de los países, a saber: a) la estructura económica y productiva, b) las relaciones comerciales externas, c) los vínculos productivos generados por la inversión extranjera directa, d) el sistema monetario, cambiario y financiero, y e) el marco institucional.

En los inicios de la colonia, la importancia económica de la isla era escasa. Sin embargo, posteriormente, la ubicación geográfica de la misma se hizo clave para la dominación colonial española que convirtió a Cuba en el centro americano de distribución de la Flota. Ello tuvo una gran importancia en la conformación de una economía al servicio de la Flota sobre todo en La Habana. Posteriormente, la conjugación de una serie de circunstancias históricas condujo a la consolidación de la economía de plantación azucarera en la isla. La política colonial de monopolio comercial y de restricciones al desarrollo industrial fueron factores condicionantes tanto del patrón de especialización como del desarrollo económico del país durante la etapa colonial. Mientras tanto, la ausencia de autonomía económica y política fueron factores institucionales claves en la conformación del subdesarrollo económico cubano.

La importancia geopolítica de la isla fue creciendo con el tiempo, lo cual explica el interés anexionista por parte de Estados Unidos durante el siglo XIX. Su ubicación, a medio camino de Centro y Sur América y en el medio del Mar Caribe impuso a Cuba un “destino manifiesto” en los apetitos expansionistas de Estados Unidos en el Hemisferio Occidental. El control político sobre la isla comenzó por el control de su economía, a expensas de la débil metrópoli española. Durante el siglo XX, la importancia geoeconómica de Cuba disminuyó considerablemente, debido al mayor interés en las economías más grandes y ricas en recursos naturales en la región latinoamericana – excepto durante ambas guerras mundiales-, pero su importancia geopolítica se mantuvo vigente, y de manera especial, durante la Guerra Fría.

El hecho de que precisamente en medio de la Guerra Fría, Cuba haya protagonizado una revolución antimperialista, opuesta a los intereses de la hegemonía norteamericana en la región ha colocado al país en una posición de especial importancia geopolítica. Cuba se convirtió en uno de los focos de la disputa estratégica entre las dos super-potencias militares de la postguerra, Estados Unidos y la Unión Soviética, además de que una revolución a 90 millas de Estados Unidos constituyó el mayor reto político jamás enfrentado por esta potencia en la región de su más cercana influencia política y económica. Semejante desafío, unido al hecho de que Estados Unidos se convirtió en el principal refugio de la mayor parte de la emigración cubana posterior a la Revolución, explican los extremos a los que ha llegado la política de presión norteamericana sobre la isla caribeña en las últimas cinco décadas. Y, de igual manera, constituye el principal argumento esgrimido por el régimen cubano para justificar la negativa a una mayor flexibilización de su sistema político y económico.

Para Estados Unidos, ahogar económicamente a Cuba ha sido un objetivo de política, sobre todo porque un sector poderoso de la emigración asentado ya en las estructuras del poder económico y político en el Estado de la Florida han hecho posible que el tema cubano sea más un asunto de política interna que un asunto de política exterior.

Para la Unión Soviética, mientras existió, sostener a Cuba económicamente era, también, un objetivo político porque era una punta de lanza en el corazón de un área geográfica de influencia de los Estados Unidos en medio de la Guerra Fría.

Finalizada la Guerra Fría, la importancia estratégica y geopolítica de Cuba disminuyó considerablemente, sobre todo en el contexto de democratización y apertura a la globalización ocurridas en los países latinoamericanos que en la década de los noventa abandonaban uno tras otro sus políticas proteccionistas de orientación cepalina. Sin embargo, el fracaso del modelo neoliberal en América Latina y la supervivencia política del régimen cubano, a pesar de la profunda crisis económica de los noventa, unidos al surgimiento de un nuevo contexto geopolítico en la región latinoamericana, determinado por el establecimiento –por vía electoral- de gobiernos de izquierda ha puesto a Cuba nuevamente en medio del juego estratégico regional.

La economía cubana ha transitado por diversas etapas históricas en las que pareciera que se establece una suerte de contraposición dialéctica inserción-desinserción. En los primeros años de la colonización, Cuba tenía tan escasa importancia que estuvo a punto de despoblarse, pero la introducción del cultivo de la

caña de azúcar, la diseminación del consumo del tabaco en Europa y la ubicación geográfica de la isla en medio de un Mar Caribe, cuyo control se disputaban las grandes potencias europeas, dieron a este país su importancia, primero como centro de trasiego de las flotas y luego como azucarera del mundo, con lo cual estableció su lugar en una economía mundial en proceso de formación.

Con el azúcar, Cuba llegó a convertirse en una de las colonias más ricas en las que la opulencia de sus hacendados y propietarios de ingenios se sustentaba en la miseria y la más despiadada explotación de los negros esclavos que fueron importados para asegurar la fuerza de trabajo que requería esta industria en expansión. La riqueza proveniente del azúcar desestimuló, por menor rentabilidad comparativa, otras ramas de la economía que pudieron y debieron desarrollarse, y por ello, podría afirmarse que la fuente de riqueza de la isla, fue, al mismo tiempo, la fuente de su posterior pobreza.

A la industria azucarera se asoció el crecimiento de la población, el desarrollo de los pueblos, villas y ciudades, el desarrollo de las vías de comunicación, así como el desarrollo tecnológico del país. Ahora bien, si en el siglo XIX la industria azucarera convirtió a Cuba en una próspera colonia con cuyas ventas de dulce bastaba para importar las mercaderías de consumo y lujo provenientes de Europa, que satisfacía la demanda de una escasa población con capacidad adquisitiva³⁹⁴ y si a principios del siglo XX, los conflictos bélicos disparaban el crecimiento de los ingresos con la sola venta de azúcar al mercado mundial, a partir de la segunda década de esa centuria, la capacidad adquisitiva del azúcar cubano encontró serias dificultades para asegurar aquello que el país no producía en aras de las “virtudes” de una especialización basada en “ventajas comparativas”.

La especialización azucarera y tabacalera de Cuba se basó en el aprovechamiento de condiciones naturales y climáticas propicias para el desarrollo de ambos cultivos y en una disponibilidad de mano de obra barata o relativamente barata que, en el caso del tabaco aseguraban los vegueros y pequeños cultivadores, junto a una fuerza de trabajo de obreros tabacaleros que se dedicaban a la manufactura de este producto; mientras que en el de la caña de azúcar, por su mayor envergadura y superficie sembrada, se empleó fuerza de trabajo esclava hasta que las presiones

³⁹⁴ Si se toman en cuenta los censos de población entre 1817 y 1877, la población esclava del país representaba un promedio ponderado del 27.9% de la población total del país, mientras que la población negra o mestiza libre, por lo general de escasos recursos económicos y dedicada a labores manuales, representaba un 17.4% (Instituto de Historia, 1994, Tabla 2: 468)

impuestas por el desarrollo del capitalismo industrial advirtieran su ineficiencia frente al trabajo asalariado más productivo.

El tabaco cubano ha competido y aun compete en el mundo por su calidad excepcional, debida a condiciones de monopolio en el uso de una tierra, especialmente dotada para este cultivo. El azúcar competía por los bajos costos relativos con los cuales se producía una cantidad significativamente grande de la producción mundial.

Los avances tecnológicos jugaron un papel esencial en el desarrollo azucarero a partir de la revolución industrial y en la medida en que los viejos trapiches de madera fueron reemplazados por ingenios, primero, y por los centrales después. Sin embargo, a pesar de que la tecnología de la producción azucarera fue avanzando en correspondencia con el desarrollo industrial, éste proceso no tuvo su origen en Cuba, que llegó a ser el primer productor mundial de azúcar en el siglo XIX, sino en los países desarrollados, principalmente en Estados Unidos y algunos países europeos, lo cual les permitió, precisamente, desarrollar una industria refinadora que limitó, definitivamente, la producción azucarera cubana para el mercado externo a la condición de proveedora de azúcar crudo, esto es, de materia prima para la elaboración del refino y de los demás derivados.

Pero, al margen de los avances tecnológicos que significaban la modernización de los ingenios azucareros, y para los cuales se requería de fuerza de trabajo de una determinada calificación y especialización, vale la pena destacar que una parte considerable del proceso de producción, aquella que se relaciona con el cultivo y corte de la caña de azúcar, ha sido, por siglos, un proceso manual, sólo reemplazado por máquinas en las últimas décadas del siglo XX.

Durante la etapa socialista, el énfasis puesto en el desarrollo de la industria azucarera llevó a ciertos desarrollos tecnológicos en la construcción de nuevas fábricas de azúcar y en la construcción de máquinas cosechadoras de caña, con tecnología soviética. Sin embargo, tales desarrollos no tuvieron efectos significativos en el mejoramiento de los rendimientos industriales ni de la rentabilidad de la producción.

Por otra parte, el desarrollo de la industria azucarera, tanto en la etapa capitalista como durante la economía socialista se ha basado, esencialmente, en el uso extensivo de la tierra. En los últimos años, la política de “redimensionamiento” de la agroindustria azucarera ha llevado a una reducción de la superficie cultivada y del empleo de centrales en la producción, con la consecuente reducción significativa de la producción

sin que mejoren los rendimientos, lo que ha conducido a la mayor crisis de esta industria en toda la historia económica de Cuba.

En esta Tesis puede verificarse en qué medida la inversión directa extranjera se ha dirigido históricamente hacia aquellos sectores que han asegurado la inserción económica internacional del país y que, por tanto, han constituido sectores transables internacionalmente. De ahí la alta concentración del capital extranjero en la industria azucarera y en la producción agrícola en general, aunque durante el siglo XX, se dirigiera de manera preferente a nuevas actividades que estaban asociadas al desarrollo económico del país y a las nuevas demandas del mercado mundial. Como es sabido, la revolución cubana nacionalizó las propiedades extranjeras en el país en breve tiempo. Sólo después de 1995, con la nueva Ley de Inversión Extranjera, se han producido nuevas inversiones foráneas, precisamente en actividades que resultan transables internacionalmente y que determinan la inserción económica del país, tales como el turismo, la minería y la comercialización del tabaco y el ron a nivel internacional.

De igual forma, se contrasta que la solidez financiera del país ha dependido históricamente de su capacidad de insertarse en los mercados mundiales. Las etapas de bonanza o de crisis de la industria azucarera se han relacionado con la expansión o contracción de la demanda norteamericana del dulce cubano. Y en ello iba el destino de toda la economía nacional, debido a la alta incidencia que la producción azucarera y las exportaciones de este producto han tenido en la determinación del Ingreso Nacional del país. Por ello, es posible asociar las épocas de conflictos internacionales, como las dos Guerras Mundiales o la Guerra de Corea, como puntos altos en el crecimiento económico de Cuba, junto a un relativo “boom” azucarero, como consecuencia de una mayor demanda internacional, mayor demanda norteamericana, menor producción mundial de los cultivos sustitutos (remolacha azucarera) y, en consecuencia, precios más altos. Sin embargo, lejos de que la acumulación de capital producida por estas épocas de bonanza generara recursos para la diversificación productiva, éstos se concentraban de forma persistente en la actividad azucarera profundizando la condición monoprodutora y monoexportadora del país.

De la suerte de la industria azucarera cubana dependía, en primera instancia, el estado de las finanzas domésticas e internacionales e incluso la circulación monetaria. En la etapa en la que la colonia de Cuba carecía de mecanismos de inserción económica internacional, la circulación monetaria dependía de los “situados” que se enviaban desde México, y mientras éstos no llegaban se usaba toda suerte de objetos como medio de

pago y de circulación. En la medida en que el país comenzó a participar del comercio mundial con bienes exportables altamente demandados en los mercados internacionales, aumentó la circulación monetaria y se facilitó la circulación mercantil en el mercado doméstico. Gracias a persistentes balanzas comerciales positivas, la isla fue acumulando gran cantidad de reservas internacionales, que en gran medida se deterioraron durante la última etapa de la dominación colonial española por las contribuciones que la metrópoli imponía a su rica colonia y debido a los efectos de las guerras de independencia.

Sin embargo, al establecerse la república, el sistema monetario del país nació atado al sistema monetario estadounidense, primero en la forma de circulación paralela de dólares y pesos cubanos en una suerte de sistema de patrones paralelos, aunque en realidad, ambas monedas fueran representantes de un sistema de patrón oro. En la práctica, la capacidad de generación de divisas, en su inmensa mayoría determinada por las exportaciones de azúcar así como las inversiones de capital, y en menor medida, los empréstitos que gestionaban los gobiernos para el funcionamiento de su administración proveían, en gran parte, tanto el torrente circulatorio del país como las reservas internacionales. El nivel de dependencia en el aspecto monetario impedía a la nación cubana una gestión propia de su política monetaria, al carecer de banco central hasta la fundación del Banco Nacional de Cuba en 1950, por lo que, en la práctica, la política monetaria de Cuba era dictada por la Reserva Federal norteamericana, la cual, por razones obvias, priorizaba sus intereses por encima de los que pudiera tener cualquier nación asociada.

La situación financiera de la república dependía en gran medida de las condiciones de su inserción internacional, aunque al mismo tiempo, la situación monetaria y financiera del país condicionaba dicha inserción en una especie de círculo vicioso. Como se ha explicado aquí, el sistema financiero cubano nació dependiente de su par norteamericano, en la misma medida que el sistema financiero cubano comenzó a desarrollarse asociado a las condiciones de inserción internacional de Cuba disponiendo de los recursos de préstamo fundamentalmente para la industria azucarera, lo cual privó de este tipo de recursos a otros sectores de la economía que carecían, además de fuentes de acumulación originaria.

Las finanzas internacionales de Cuba dependían en gran medida de la capacidad de exportación, y si se asume el inmenso peso del azúcar en las exportaciones cubanas, se entiende la importancia que ello tiene en la inserción internacional del país. En este sentido, resulta importante señalar que en la medida en que la industria azucarera entró

en crisis y empezó a tener dificultades para asegurar la reproducción del modelo de acumulación, comenzó a observarse un evidente deterioro de la situación financiera externa del país, visible en el comportamiento de la balanza de pagos, y especialmente en la disminución de las reservas internacionales.

En la etapa socialista el sistema monetario abandonó su convertibilidad internacional y tanto la política monetaria como la cambiaria dejaron de tener importancia en la inserción internacional del país, toda vez que la parte fundamental del comercio exterior de la isla tenía un carácter de comercio de Estado, contingentado y a precios fijados bilateralmente por los países involucrados.

Después de la crisis de los años noventa se impuso un sistema dual en el que primero circularon paralelamente, el peso cubano y el dólar estadounidense y posteriormente este último fue reemplazado por el llamado “peso convertible” que en realidad es sólo un signo de valor representativo de la existencia de divisas en las reservas internacionales. En ese sentido, el régimen cambiario existente entre el peso convertible y el dólar norteamericano funciona como un “currency board” en el que el tipo de cambio del peso convertible con las demás divisas depende del tipo de cambio del dólar con ellas y entre el dólar y el peso convertible se establece un cambio fijo.

La política monetaria y cambiaria siguen jugando un papel marginal en la inserción internacional aunque la práctica de mantener una sobrevaloración artificial del peso convertible, por razones de prestigio aparente, ha sido en los últimos tiempos un factor de encarecimiento relativo de los servicios turísticos, cuyos ingresos descendieron en 2006 respecto al año anterior.

Mientras tanto, la dualidad monetaria ha conducido a una segmentación del mercado doméstico con la desconexión relativa entre el segmento en el que funciona la moneda nacional y el que funciona el peso convertible.

En resumen, los factores climáticos o la dotación de tierra o fuerza de trabajo y su costo, la disponibilidad de capital o las características de su proceso de acumulación, o las condiciones geográficas, no bastan para explicar el proceso de conversión de la economía cubana en una economía de plantación azucarera que producía una escasa variedad de otros productos en condiciones casi marginales. Ni explican tampoco el declive actual que padece esta industria como resultado de su crisis en la isla.

El desenvolvimiento histórico del país y las instituciones generadas por el complejo económico y social³⁹⁵ cubano del azúcar jugaron un papel decisivo en la conformación y posterior consolidación de ese esquema de inserción económica internacional.

En el siglo XIX, la destrucción de Haití por la revolución independentista y anti-esclavista, desplazó hacia Cuba, tanto capitales como experiencia productiva para la cosecha de caña y fabricación de azúcar y para el cultivo del café. Las guerras napoleónicas distanciaron a Cuba de España y del resto de Europa en términos comerciales, con lo cual se afirmó la relación especial de dependencia respecto a su vecino del norte, los Estados Unidos. A ello también contribuyó tanto la visión expansionista de su clase política como el particular juego de intereses políticos dentro de la Unión en la etapa anterior y posterior a la Guerra de Secesión.

Las condiciones particulares en las que se produjo la independencia del país, mediatizada por la intervención norteamericana a fines del siglo XIX, consolidaron los mecanismos de sometimiento y dependencia de Cuba hacia Estados Unidos, que caracterizaron sus relaciones políticas y económicas durante las primeras seis décadas del siglo XX.

Por otra parte, las condiciones sociales en las que se conformó la élite económica y empresarial cubana estuvieron asociadas directamente a este modelo de inserción económica internacional dependiente. La burguesía azucarera necesitaba la seguridad que representaba el mercado azucarero norteamericano y en aras de mantenerlo, sacrificaron las posibilidades de desarrollo económico del país. De igual forma, la burguesía comercial importadora que aseguraba sus beneficios con la importación de una variada gama de productos desde los Estados Unidos no estaba en absoluto interesada que sus negocios se vieran amenazados por la competencia que pudiera representar el desarrollo posible de un sector industrial nacional diversificado. Así, el sistema de intereses económicos acercaba a la clase empresarial cubana con los intereses económicos de la metrópoli norteamericana y los alejaban de los intereses a favor del desarrollo económico nacional y la supresión de las estructuras monoproductoras y monoexportadoras.

Este sistema de intereses de las clases dominantes juega un papel esencial también en la ejecución de políticas económicas y comerciales diseñadas por gobiernos

³⁹⁵ Parafraseando a Manuel Moreno Fraginals.

que respondían a esos intereses clasistas o a sus compromisos externos en la medida en que su sostenimiento dependía del apoyo político de la potencia hegemónica.

Al examinar la política económica de España en Cuba se pudo establecer en qué medida aquella priorizaba sus intereses recaudatorios y a veces expoliadores sobre los intereses de desarrollo de la colonia. Varios autores, entre ellos Leland Jenks (1928), reconocen que en muchos aspectos de la vida socio-económica y cultural, la isla de Cuba mostraba adelantos mayores que su propia metrópoli. De ahí que ésta usara la política fiscal y la política comercial con fines recaudatorios, que al final tampoco contribuían significativamente al desarrollo de la metrópoli sino que se perdían en su complejo entramado burocrático o servían para paliar su propio déficit, así como para asegurarse el monopolio comercial. Sin embargo, en la medida que España perdía peso en los asuntos mundiales y su economía se retrasaba de las naciones líderes en el desarrollo industrial, en esa misma medida, el control económico de la isla iba pasando a manos norteamericanas a través del comercio exterior, y en menor medida de las inversiones.

De igual manera, los gobiernos republicanos carecieron de estrategias efectivas de desarrollo económico y social, subordinaron los intereses del desarrollo y la eliminación de la dependencia a los intereses políticos y económicos que les asociaban con el capital extranjero, a los intereses geoestratégicos de Estados Unidos, y a los intereses de la oligarquía azucarera y comercial cubana que dependían del mantenimiento de esa estructura económica y productiva y de inserción internacional subordinada.

Por otra parte, el desarrollo institucional del país, se vio determinado por el juego de intereses de poder y contribuyó, en gran medida a reafirmar las características del patrón de inserción internacional del país.

No obstante, en la ejecutoria de algunos gobiernos republicanos pueden encontrarse ciertos elementos de “desarrollismo” en los intentos de establecimiento de una cierta política arancelaria que estimulara el desarrollo de algunas industrias nacientes, pero las condiciones históricas específicas en las que se produjeron estos intentos, si bien permitieron en cierta medida la aparición de escasas industrias orientadas al mercado doméstico, lo que favorecieron, en mayor medida, fue la concentración geográfica del comercio a favor de las relaciones con Estados Unidos.

A esto debe sumarse el difícil entramado institucional impuesto por los tratados y convenios internacionales que regularon las relaciones comerciales de Cuba,

especialmente los dos tratados de “reciprocidad comercial” firmados con Estados Unidos de 1902 y 1934, el sistema de cuotas impuestas por Estados Unidos en 1934 que rigió las exportaciones de azúcar y tabaco cubanos a partir de esa fecha, así como el convenio internacional azucarero. Todos estos instrumentos jurídicos sirvieron para profundizar la estructura de inserción internacional monoprodutora y monoexportadora de la economía cubana y su subordinación a las condiciones externas. Sólo a partir de la firma del G.A.T.T. en 1947, Cuba pudo revisar algunas de las estipulaciones del Tratado de Reciprocidad Comercial con Estados Unidos de 1934, lo que permitió el establecimiento de una determinada protección a algunos sectores industriales nacientes, los cuales alcanzaron cierto dinamismo en la década siguiente.

A fines de la década de los años 50's, la economía cubana conservaba un patrón de inserción internacional similar al que tenía en los tiempos de la colonia, salvadas las distancias históricas. Seguía siendo un enclave azucarero con capacidad de exportación de una variedad limitadísima de otros productos en posición de marginalidad dentro de la estructura exportadora. Pero a diferencia de la etapa colonial y de las primeras décadas del siglo XX, esa industria líder en la cual se basaban las ventajas comparativas del país, carecía de las condiciones para continuar impulsando el crecimiento económico, el crecimiento del empleo, así como para asegurar las posibilidades de reproducción del modelo de acumulación, debido a las limitaciones impuestas por las tendencias irreversibles de sobreproducción mundial, de reducción de la importancia del azúcar cubano en el mercado mundial, así como debido a las fuertes barreras proteccionistas impuestas por los países industrializados que habían sido en épocas anteriores los principales importadores de este producto. La dependencia de importaciones en una gran variedad de bienes industriales y de consumo siguió siendo una característica de la estructura del comercio exterior del país.

Continuaba la dependencia de fuentes externas de financiamiento, situación agravada por una evidente crisis crónica de balanza de pagos expresada en casi un decenio de saldos negativos en este indicador que se traducía en el deterioro de las reservas monetarias internacionales y el aumento del endeudamiento.

Al igual que otras economías de América Latina y el Caribe, Cuba mostraba signos de estrangulamiento externo, derivados de una estructura económica deformada y de una inserción económica internacional subordinada, afectada cada vez más por el deterioro de los términos de intercambio y la falta de liquidez internacional.

Sin embargo, después del triunfo de la Revolución, la implantación de las relaciones socialistas de producción y la inserción económica del país en el llamado sistema socialista de economía mundial no modificaron, en esencia, el carácter dependiente de la inserción económica internacional del país ni la condición subdesarrollada de su economía. Esto no significa que no se produjesen cambios sustanciales en la economía y la sociedad, sino que éstos no resultaron suficientes para asegurar una modificación estructural en la inserción internacional, así como a superar las estructuras que perpetuaban el subdesarrollo económico del país.

El peso del Estado en el desenvolvimiento económico en un modelo como el adoptado en Cuba después de 1959 explica que los factores institucionales cobraran especial importancia en la conformación tanto del patrón de inserción económica internacional como del desarrollo económico. El carácter centralmente dirigido de la economía socialista de la isla en la que está ausente la emulación económica que se establece en el mercado significa que en gran medida, la inserción económica internacional se establece como resultado de las decisiones políticas del gobierno. Luego de los intentos infructuosos de conseguir una transformación rápida y radical de la estructura económica del país, el largo período en el que Cuba se insertó en el CAME definió para la isla un papel de suministrador de azúcar, níquel y cítricos. A pesar de que en el país se había alcanzado un alto nivel de formación profesional y técnica de una parte importante de la fuerza de trabajo, la participación de la isla en los diversos programas de mayor envergadura tecnológica fue siempre marginal. Así, Cuba pasó de ser un suministrador de azúcar crudo y minerales en bruto de los Estados Unidos y otros países desarrollados a suministrador de azúcar, minerales en bruto y ciertos productos agrícolas de los países socialistas. De igual forma, pasó de ser un importador de maquinarias y bienes industriales de Estados Unidos y otros países desarrollados a importador de los mismos tipos de productos procedentes de la Unión Soviética y los demás países socialistas europeos, cuyas tecnologías no eran las más avanzadas a nivel mundial, lo cual contribuyó a perpetuar el retraso tecnológico del país.

La mayor diversificación del aparato productivo y del empleo tuvieron escaso impacto en la inserción económica internacional de Cuba ya que el mayor peso de la industria en la generación del producto no se tradujo en un cambio en la estructura de las exportaciones cubanas, lo cual indicaba que la industrialización, al igual que en el caso de varios países latinoamericanos, se había dirigido a la economía doméstica.

Durante la etapa socialista, Cuba no ha logrado generar un modelo de acumulación que conduzca a la reproducción ampliada desde adentro. La necesidad de financiamiento externo se ha convertido en un fenómeno crónico debido a un déficit crónico de balanza de pagos, y especialmente en cuenta corriente. El carácter dependiente de la inserción económica internacional de Cuba dentro de la economía socialista mundial se reforzó por el tipo de inserción comercial y financiera que caracterizó su relación con los países miembros del CAME y en la actualidad debido al tipo de relación preferente que sostiene con Venezuela.

Como se afirma en el Capítulo 3, los logros obtenidos en el desarrollo social no se tradujeron en logros del desarrollo económico debido a que fue incapaz de asegurar un modelo de acumulación que le permitiera insertarse de forma competitiva en la economía mundial. Se agudizó la dependencia de la financiación externa, mientras que su incapacidad para cumplir sus obligaciones financieras convirtieron la dependencia financiera y comercial en un círculo vicioso del que aun no ha salido. Se agudizó la dependencia tecnológica respecto a sus principales socios comerciales. Los niveles de productividad del trabajo y de rendimiento del capital empleado han resultado insuficientes y su ritmo de crecimiento se ha mantenido por debajo del ritmo de crecimiento de la dotación de factores de la producción, denotando un modelo de crecimiento extensivo de escasa eficiencia productiva.

En las condiciones actuales, tras el derrumbe del sistema socialista mundial y la crisis económica de la década de los años noventa, ha cambiado la estructura de la economía cubana, así como las características de su inserción internacional, sin embargo, el país está lejos de encontrar la senda del desarrollo económico.

Cuba ha dejado de ser una economía de plantación azucarera debido a la crisis de dicha industria que ha conducido al desplome de los niveles de producción y de los ingresos por exportaciones. Actualmente, el sector de los servicios se ha convertido en la principal fuente de ingresos por exportaciones. Desde mediados de los años noventa el sector del turismo se ha convertido en un sector líder en la inserción económica internacional del país, así como en la generación de encadenamientos productivos con otros sectores de la economía nacional. Sin embargo, en esencia, sigue siendo un turismo de sol y playa, es decir, dependiente de las condiciones naturales del país y no de la creación de ventajas competitivas a partir de la generación de valor y la utilización intensiva de factores productivos avanzados. En los últimos años, las exportaciones de servicios profesionales han alcanzado montos significativos a partir de la exportación

estatal de dichos servicios en medicina, enseñanza general, entrenamiento deportivo y otras actividades, asociadas con proyectos sociales en varios países latinoamericanos y de manera excepcional en algunos países de África y Asia. Sin embargo, la sostenibilidad de estos ingresos depende de la de los gobiernos de los países receptores de estos servicios políticamente vinculados al gobierno de La Habana. En este sentido, la relación especial con el gobierno de Venezuela juega un papel central en el sostenimiento de esta nueva especialización internacional de la economía cubana.

La producción minera, especialmente de níquel, ocupa actualmente una posición de liderazgo en las exportaciones de bienes, sin embargo, en la actualidad, las posibilidades de incremento de ingresos por esta vía depende fundamentalmente de la existencia de mejores condiciones de precios internacionales porque la capacidad de producción parece mantenerse en niveles cercanos a las 77 mil toneladas anuales.

El país ha retrocedido en su capacidad de producción agrícola e industrial y especialmente en aquellas ramas que satisfacen necesidades de consumo, así como en su capacidad para producir maquinarias y equipos, lo cual ha tenido como consecuencia una mayor dependencia respecto a las importaciones de estos tipos de productos.

El mantenimiento de la dualidad monetaria ha significado el mantenimiento de la segmentación del mercado doméstico, sin embargo, el sistema monetario no permite establecer una adecuada conexión entre la economía doméstica y la economía mundial a través de precios relativos a partir de una tasa de cambio económicamente fundamentada.

La inversión extranjera directa (IED) se ha frenado en los últimos tiempos, tanto por el desinterés de los inversionistas foráneos frente a un país cuyas reglas de juego no son estables, a pesar de la estabilidad del gobierno mismo, tanto por el desinterés del gobierno en estimular el predominio del capital extranjero en la economía nacional. La IED está concentrada en las ramas que producen bienes y servicios transables internacionalmente y no ha tenido impacto significativo en actividades económicas dirigidas al mercado doméstico. La estrechez del mercado interno y las restricciones estatales al desarrollo del mismo, unido a que el gobierno mantiene el control de las autorizaciones para proyectos de inversión foránea han sido factores que explican esta ausencia.

Las cuestiones institucionales juegan un rol esencial en la definición de la inserción económica internacional de Cuba en las condiciones de la globalización actual. En ellas inciden tanto factores internos como internacionales. Por una parte, la

política económica ha estado dirigida, en los últimos años a asegurar la supervivencia política del régimen a través de la superación de la crisis económica pero no a la definición de una nueva estrategia de desarrollo económico orientada a aprovechar los activos de ventajas competitivas que pueden ser creadas con una fuerza de trabajo instruida y en capacidad de insertarse en trayectorias ascendentes de aprendizaje tecnológico. Por otra parte, el mantenimiento de la política de embargo estadounidense constituye un factor de presión sobre La Habana que dificulta cualquier proceso de incorporación de la isla en cadenas productivas globales derivadas de la actividad del capital a escala global.

El desarrollo económico es un proceso complejo y de largo plazo. Los pocos países del mundo que pueden mostrar una trayectoria de cambio de su condición de economías en desarrollo a economías avanzadas han requerido profundas reformas económicas, cambios estructurales y varios decenios de progreso sostenido. Cuba no podrá ser una excepción en su lógica intención de acceder al desarrollo.

Como se afirma en el Capítulo 4, Cuba tendrá que superar una serie de obstáculos en su proceso de desarrollo, entre los que se destacan: a) los que limitan el crecimiento de las exportaciones y servicios, b) los que limitan el crecimiento de la inversión productiva, y c) los que limitan el crecimiento del consumo privado.

Al considerar las posibilidades de desarrollo económico en Cuba, tema que desborda los objetivos de este trabajo y que bien puede resultar tema de investigaciones futuras, será necesario tener en cuenta una serie de factores, a saber: a) el papel del Estado y del mercado; b) los cambios en la estructura económica; c) la política económica y d) las condiciones de su inserción internacional.

El papel del Estado y el mercado.

La teoría económica se debate entre la consideración de si la economía del desarrollo debe apuntar hacia el predominio del Estado o hacia el predominio del mercado. Yusuf y Stiglitz (2002: 226) se preguntan qué tan cerca debe estar el Estado de administrar el proceso de desarrollo y a renglón seguido afirman que “el fallo de la experiencia es inequívoco: el socialismo de planificación central ha sido desacreditado de modo concluyente, y ya no se considera como una alternativa viable. Las variantes del sistema de mercado ahora proporcionan material para el desarrollo en todo el mundo”. Ambos autores reconocen que el Estado debe dirigir la política macroeconómica, proveer los bienes públicos, ser responsable por las redes de seguridad, regular los monopolios y manejar la competencia (Yusuf y Stiglitz, 2002).

En el caso de los países recientemente industrializados de Asia Oriental la presencia determinante del Estado a través de un apoyo directo a las industrias nacionales favoreció el crecimiento orientado hacia las exportaciones. En esa misma dirección podría considerarse el modelo de crecimiento económico seguido por China en los últimos años.

En el caso de Cuba, el papel del Estado puede considerarse de vital importancia para el proceso de desarrollo pero ese papel podría ser sustancialmente diferente al rol que juega actualmente.

En la actualidad, el Estado asegura su intervención en la economía cubana en su condición de principal propietario de los medios de producción, es dueño de los principales canales de distribución, y controla totalmente el mercado de trabajo y el sector financiero y bancario del país. Adicionalmente, controla todas las palancas del poder, lo cual implica una integración total de los poderes tradicionalmente independientes en las sociedades democráticas occidentales en un solo poder del Estado de un solo partido, lo que permite a éste imponer la política económica y social sin que existan los mecanismos que permiten contraponerla.

En principio, aquí se suscribe el criterio de que el Estado en Cuba puede jugar un rol decisivo en la creación de un clima de confianza y de seguridad para el fomento de la inversión tanto extranjera como doméstica, tanto pública como privada. A través del diseño de políticas industrial, comercial, fiscal y monetaria que estimulen el desarrollo de los negocios, el Estado cubano podría contribuir notablemente al desarrollo económico. De igual forma, a través de la política social, puede continuar la contribución del Estado al proceso de desarrollo en Cuba, toda vez que como resultado de ella, se debe elevar el bienestar de la sociedad en su conjunto y de los individuos en particular, lo cual debería constituir uno de los objetivos prioritarios de las políticas de desarrollo.

Sin embargo, una de las discusiones centrales del proceso de desarrollo es si ese tipo de Estado que actualmente determina el conjunto de instituciones de la sociedad cubana es el que el país requiere en su proceso de desarrollo. Un Estado que sólo reconoce como válida la ideología política que emana desde el poder, puede constituirse en un obstáculo institucional de gran envergadura en el proceso de desarrollo. Por ello, aunque no es posible encontrar una correlación precisa entre democracia y desarrollo, es posible señalar que las democracias que mejor funcionan y en las que existen mecanismos de control social sobre el poder y equilibrio e independencia real entre los

poderes, poseen las instituciones flexibles y eficientes que pueden favorecer el proceso de desarrollo.

En el caso de Cuba, la necesidad de hacer una profunda reforma de mercado parece un imperativo del proceso de desarrollo. El actual mecanismo económico en el que se mantiene el control absoluto del Estado sobre la economía y se reprime el desarrollo de relaciones de mercado pujantes, está frenando el desarrollo de las fuerzas productivas toda vez que está bloqueando el crecimiento económico y el mejoramiento del bienestar económico de los individuos.

El crecimiento no debe identificarse con el desarrollo pero una economía que no crezca de manera sostenida no puede desarrollarse. El crecimiento económico en Cuba podría potenciarse gracias a la dinamización de su mercado interno en el cual existen múltiples potencialidades que actualmente se cercenan con las restricciones y excesivos gravámenes con los que se ataca a la actividad económica privada.

En la medida en que aquellas actividades que son legales en cualquier país, tales como la compra-venta de bienes e inmuebles, la libre contratación de la fuerza de trabajo y el acceso al crédito para la inversión privada, se legalicen en Cuba, se golpeará en principio a las nacientes mafias internas que con su actividad ilegal están acumulando grandes capitales, a veces bajo la mirada distraída del Estado hasta que éste decide hacer una operación masiva y espectacular que termina momentáneamente con su poder subterráneo.

En Cuba es necesario, por una parte, estimular el desarrollo del mercado y, por otra parte, construir un marco regulatorio para el funcionamiento del mismo para evitar lo que ha ocurrido en algunos países de Europa Oriental o de la desaparecida Unión Soviética en los que la economía de mercado ha entrado con características similares al llamado “capitalismo salvaje” del siglo XIX.

El desarrollo del mercado podría conducir al establecimiento de una serie de equilibrios internos con los cuáles no se cuenta actualmente, contribuir a la formación de un sistema de precios relativos que incluiría de manera sistémica tanto los bienes y servicios como los factores de la producción. Y el desarrollo del marco regulatorio podría evitar la explotación de la fuerza de trabajo y asegurar una serie de criterios de equidad y justicia social que no necesariamente deban identificarse con el igualitarismo.

Cambios en la estructura económica.

El proceso de desarrollo en Cuba requiere de cambios fundamentales en su estructura económica, de forma que se disminuya la actual dependencia casi exclusiva en actividades económicas que se basan en recursos primarios o factores básicos y se privilegie el aprovechamiento de factores avanzados como es el caso del recurso humano de alta calificación o alta capacidad de aprendizaje o entrenamiento. Se ha escrito mucho y en esta Tesis se ha tratado acerca de las dificultades e incertidumbres que generan la dependencia exclusiva de actividades económicas primarias que no sólo determinan el modelo de acumulación del país sino que son determinantes para asegurar el carácter de su inserción internacional.

Cuba podría, a través de la acción combinada de la política industrial y el desarrollo de los mercados internos y el estímulo a la inversión extranjera directa, desarrollar una serie de producciones manufactureras de mayor valor agregado y con orientación tanto al mercado doméstico como a las exportaciones aprovechando las posibilidades de una fuerza de trabajo con alto nivel relativo de calificación y alta capacidad de aprendizaje y entrenamiento.

Actividades tales como la industria de componentes electrónicos, el ensamblaje de maquinarias y equipos de transportes, las telecomunicaciones, la industria informática y de software, así como la industria biomédica y farmacéutica podrían ser desarrolladas si se logra el interés de la inversión directa extranjera para el desarrollo de este tipo de actividades. Ello no significa que no se siga desarrollando la industria turística o que no se busque el renacimiento de la agroindustria azucarera con todas las posibilidades que se abren en las condiciones actuales, sino que estas actividades económicas en las que Cuba puede mostrar ciertas ventajas comparativas deben ser desarrolladas para el aprovechamiento adecuado de las mismas.

La industria turística podría ser impulsada si se desarrolla la infraestructura de transportes, comunicaciones y vías, al tiempo que podría explorarse la posibilidad de incrementar los encadenamientos productivos que ya se han logrado alrededor de esta actividad pero orientando su capacidad ociosa hacia el mercado doméstico a partir de la dinamización del mismo.

La industria azucarera, una vez logre su dimensión óptima o cercana a ésta, debería avanzar hacia la obtención de mayores índices de rendimiento agrícola e industrial y hacia la fabricación de derivados del azúcar más allá del predominio actual del crudo con orientación prioritaria hacia el mercado internacional.

De igual forma, Cuba tiene potencialidades aun por desarrollar en el sector de los servicios en el que se puede combinar una estrategia de fomento de actividades transables internacionalmente con aquellas que tienen como destino el mercado doméstico.

La política económica y social.

La política económica en Cuba necesita objetivos estratégicos claros y perdurables en el tiempo, lo cual tendría que implicar una especie de consenso político que no podría ser equivalente al que actualmente se pretende exhibir como expresión de una pretendida unidad política realmente inexistente. Éste debería ser un consenso entre diversas fuerzas y concepciones que hoy existen realmente en el pensamiento económico y político cubano de dentro y de fuera del país.

La orientación estratégica de la política económica debería concentrarse en asegurar un crecimiento económico sostenido que permita un incremento del nivel de vida de la población y una inserción más eficiente del país en la economía mundial. La política industrial podría orientarse al desarrollo de industrias manufactureras intensivas en recurso humano de alta calificación y combinarse con una efectiva estrategia de fomento de la inversión extranjera directa en sectores de la manufactura transformadora. La política monetaria y crediticia debería orientarse hacia el abandono de la actual dualidad monetaria y el establecimiento de una moneda nacional convertible, al menos internamente, que permita establecer los precios relativos que vinculen adecuadamente la economía interna con la economía mundial que funcione realmente como expresión de los precios de toda la economía y tenga realmente curso legal obligatorio y fuerza liberatoria ilimitada dentro del territorio nacional. De igual forma, sería recomendable el desarrollo de los instrumentos monetarios y crediticios en la economía, generando opciones de crédito para la inversión privada doméstica. La política fiscal debería persistir en el objetivo de mantener niveles de déficit público controlables, generando opciones de aumento de los ingresos presupuestales a partir del aumento del ingreso disponible de la población y de los excedentes que pudiera generar la empresa privada nacional.

La política social tendría que orientarse a la difícil tarea de mantener el acceso universal de la población a servicios sociales como la educación y la salud, aunque podría explorar en las alternativas privadas en la prestación de tales servicios. Así mismo la política social debería enfocarse en evitar el empobrecimiento de los sectores

menos favorecidos de la sociedad, como es el caso de los pensionados y discapacitados, cuyas posibilidades de enfrentar una transición hacia el mercado con sus actuales niveles de ingreso o ayuda social los convertiría automáticamente a la categoría de pobreza crítica.

La búsqueda de una nueva inserción internacional de la economía cubana.

El desarrollo de la economía cubana requiere de una nueva estructura de inserción internacional porque la actual es típica de economías subdesarrolladas y perpetuará esa condición.

Así, la estrategia de desarrollo debe propender hacia la consolidación de nuevos sectores líderes que se integren en cadenas productivas globales en las que se aprovechen las potencialidades de un país con disponibilidad de ciertas condiciones naturales pero que, de igual forma, posee una fuerza de trabajo con un relativamente alto nivel de formación y capacidad de aprendizaje y entrenamiento.

Las industrias minera, azucarera, biofarmacéutica, textil, y alimenticia, así como la informática, entre otras, poseen condiciones para integrarse en cadenas regionales y globales que permitan una mejor inserción del país en la economía mundial. El turismo, por su parte, tiene posibilidades de desarrollar nuevos encadenamientos productivos y de servicios en la medida en que la economía cubana logre un mayor nivel de apertura.

Sin embargo, el mejoramiento de la inserción internacional de la economía cubana en la economía mundial pasa necesariamente por un mejoramiento de sus relaciones internacionales. En la actualidad, al tradicional enfrentamiento entre los gobiernos de Estados Unidos y Cuba hay que sumar el enrarecimiento de las relaciones con la Unión Europea, importante socio comercial e inversionista.

Las relaciones políticas con América Latina han alcanzado un nuevo nivel, especialmente con Venezuela, Bolivia, Nicaragua, Ecuador, así como Argentina, Brasil y Uruguay. En términos comerciales, Cuba importa no sólo combustible de Venezuela sino también productos industriales de este y de otros países de la región, pero sus opciones de exportación se concentran esencialmente en las exportaciones de servicios profesionales.

Como es conocido, las relaciones de Cuba con los países de Europa Oriental han disminuido a niveles mínimos y casi imperceptibles en términos estadísticos. Aun resulta significativo el mercado ruso para las exportaciones cubanas, especialmente de azúcar, aunque en niveles considerablemente menores que los de décadas anteriores.

Las relaciones con China, como se ha expresado en este trabajo, van alcanzando niveles significativos tanto en el plano comercial y financiero como en el establecimiento de empresas conjuntas.

Finalmente, la posibilidad de integrarse sectorialmente a cadenas productivas regionales o globales requiere asumir claramente el reto de incorporarse a cadenas lideradas por empresas transnacionales cuyos intereses estratégicos superan las consideraciones del concepto Estado-nación. Las grandes corporaciones que son hoy por hoy los principales actores del proceso de globalización proceden de los países desarrollados cuyos centros globales más importantes residen en los Estados Unidos y la Unión Europea. Mientras no se normalicen las relaciones políticas con estos dos centros es prácticamente imposible aspirar a un cambio de la estructura de la inserción del país que pudiera ser significativo para el proceso de desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA.

ALIENES UROSA, JULIÁN (1950) *Características fundamentales de la Economía Cubana*. Banco Nacional de Cuba, La Habana.

ALIENES UROSA, JULIÁN (1951) *Tesis sobre el desarrollo económico de Cuba*. En Comité Estatal de Estadísticas, 1981. “*Algunas concepciones sobre el desarrollo económico de Cuba en la década de 1950. Recopilación de textos.*” La Habana.

ALMAGRO, FRANCISCO (1995) “Los sistemas de medición macroeconómica y la transformación de las estadísticas cubanas del sistema del producto material a las cuentas nacionales”, en *Revista Análisis Económico*, Universidad Autónoma Metropolitana de México, Unidad de Ciencias Sociales, Volumen XII, # 27.

ÁLVAREZ, ELENA (1997) “La apertura externa cubana”. En DIRMOSE, DIETMAR Y JAIME ESTAY, coordinadores (1997) *Economía y reforma económica en Cuba*. Editorial Nueva Sociedad, Caracas.

ÁLVAREZ, ELENA Y JORGE MÁTTAR, Coordinadores (2004) *Política social y reformas estructurales: Cuba a principios del siglo XXI*. CEPAL, INIE, PNUD, México D.F.

OLIVAREZ, JOSÉ Y LÁZARO PEÑA (1995) *Preliminary Study of the Sugar Industry in Cuba and Florida within the Context of the World Sugar Market*. International Working Paper IW95-6, Food and Resource Department, Institute of Food and Agricultural Sciences, University of Florida, Gainesville, March 1995.

ÁLVAREZ, JOSÉ Y LÁZARO PEÑA (2001) *Cuba's Sugar Industry*. University Press Florida, Gainesville.

ÁLVAREZ, JOSÉ Y JORGE PÉREZ-LÓPEZ (2005) “The Restructuring of Cuba's Sugar Agroindustry, 2002-2004”. En PÉREZ-LÓPEZ, JORGE Y JOSÉ ÁLVAREZ, Eds. (2005) *Reinventing the Cuban Sugar Agroindustry*. Lexington Books, Oxford.

AMIN, SAMIR (1997) *El Capitalismo en la era de la globalización*. Paidós, Estado y Sociedad, Barcelona.

AÑÉ, LÍA (2000) “La reforma económica y la economía familiar en Cuba”. En DE MIRANDA, MAURICIO, compilador (2000) *Reforma económica y cambio social en América Latina y el Caribe. Cuatro casos de estudio: Colombia, Costa Rica, Cuba y México*. Bogotá, Tercer Mundo, Editores.

AÑÉ, LÍA (2002) “Cuba: reformas, recuperación y equidad”. En DE MIRANDA, MAURICIO, compilador (2002) *Alternativas de política económica y social en América Latina y el Caribe. Cuatro casos de estudio: Colombia, Costa Rica, Cuba y México*. Bogotá, Centro Editorial Javeriano.

AÑÉ, LÍA (2007) *Reflexiones: desigualdad, pobreza, vulnerabilidad. Un enfoque integrado de la capital*. Ponencia presentada en el XVII Congreso Latin American Studies Association, LASA, Montreal.

ARANGO Y PARREÑO, FRANCISCO DE (1792) “Discurso sobre la agricultura de La Habana y medios de fomentarla”. En MONAL, ISABEL Y OLIVIA MIRANDA, eds (2002) *Pensamiento Cubano. Siglo XIX*. Editorial Ciencias Sociales, La Habana.

ARANGO Y PARREÑO, FRANCISCO DE (1808) “Informe del Síndico en el expediente instruido por el Consulado de La Habana sobre los medios que conviene proponer para sacar la agricultura y el comercio de la Isla del apuro en el que se hallan”. En MONAL, ISABEL Y OLIVIA MIRANDA, EDS (2002) *Pensamiento Cubano. Siglo XIX*. Editorial Ciencias Sociales, La Habana.

ARENDT, HANNA. (1982) *Los orígenes del totalitarismo*. Tomo III. Alianza Universidad, Madrid.

AYALA ESPINO, JOSÉ (1999) *Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. Fondo de Cultura Económica, México.

BAHRO, RUDOLPH (1977) *La alternativa. Contribución a la crítica del socialismo realmente existente*. Alianza Editorial, Madrid.

BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCIÓN Y FOMENTO, BIRF (1950) “Informe de la Misión Truslow”. Resumen en Comité Estatal de Estadísticas (1981) *Algunas concepciones sobre el desarrollo de Cuba en la década del 50*. La Habana.

BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCIÓN Y FOMENTO, BIRF (1997) *Informe sobre el desarrollo mundial, 1997. El Estado en un mundo en transformación*. Washington, D.C.

BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCIÓN Y FOMENTO, BIRF (2000) *Informe sobre el desarrollo mundial, 2000. En el Umbral del siglo XXI*. Madrid, 2000.

BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCIÓN Y FOMENTO, BIRF (2002) *Informe sobre el desarrollo mundial, 2002. Instituciones para los mercados*. Madrid, 2002.

BANCO NACIONAL DE CUBA, BNC (1960) *Diez años de balanzas de comercio, balanzas de pago, ingreso nacional (1949-1959)*. La Habana.

BANCO NACIONAL DE CUBA, BNC (1982) *Informe Económico*. La Habana.

BANCO NACIONAL DE CUBA, BNC (1984) *Informe Económico*. La Habana.

BANCO NACIONAL DE CUBA, BNC (1985) *Informe Económico*. La Habana.

BANCO NACIONAL DE CUBA, BNC (1986a) *Informe Económico*. La Habana.

BANCO NACIONAL DE CUBA, BNC (1986b) *Deuda Externa y su proceso de renegociación*. La Habana.

BANCO NACIONAL DE CUBA, BNC (1987) *Informe Económico*. La Habana.

BARAN, PAUL (1968) *Planificación económica nacional*. En Ensayos Económicos. Instituto del Libro, La Habana.

BARRE, RAYMOND (1981) *Economía Política*. Editorial Ariel, Madrid.

BARRERAS, ANTONIO (1940) *Las constituciones de Cuba, 1812-1940*. Minerva, La Habana.

BARROS, OTILIA (2005) *Escenarios demográficos de la Población Cubana, 2000-2050*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

BERZOSA, CARLOS (1991) *Los nuevos competidores internacionales. Hacia un cambio en la estructura industrial mundial*. Ediciones Ciencias Sociales, Madrid.

BERZOSA, CARLOS, PABLO BUSTELO Y JESÚS DE LA IGLESIA (2001) *Estructura Económica Mundial*. 2da Edición actualizada y ampliada. Serie Economía General. Editorial Síntesis, Madrid.

BETTELHEIM, CHARLES (1968) *Intercambio internacional y desarrollo regional*. En Ensayos Económicos. Instituto del Libro, La Habana.

BLOMSTRÖM, MAGNUS Y BJÖRN HETTNE (1984) *La teoría del desarrollo en transición*. Fondo de Cultura Económica, México.

BOGOMÓLOV, OLEG (1983) *Los países socialistas en la división internacional del trabajo*. Editorial Progreso, Moscú.

BRUNDENIUS, CLAES (1984) *Revolutionary Cuba: The Challenge of Economic Growth with Equity*. Westview Press, Boulder.

BRUNDENIUS, CLAES (2002) "Industrial Upgrading and Human Capital in Cuba". En MONREAL, PEDRO, Ed. (2002) *Development Prospects in Cuba. An Agenda in the Making*. Institute of Latin American Studies, University of London.

BRUNDENIUS, CLAES (2003) “El turismo como ‘locomotora’ de crecimiento: reflexiones sobre la nueva estrategia de desarrollo de Cuba”. En DE MIRANDA, MAURICIO (2003) *Cuba: reestructuración económica y globalización*. Bogotá, Centro Editorial Javeriano.

BRUS, WLODZIMIERZ (1960) *El funcionamiento de la economía socialista*. Edición en castellano, Oikos-tau, Barcelona, 1969.

BUIDE, MANUEL Y RODOLFO FLORES (1988) *Evolución de la banca en la República de Cuba*. Centro Nacional de Superación Bancaria, Banco Nacional de Cuba, La Habana.

BULMER-THOMAS, VÍCTOR (1998) *Historia Económica de América Latina desde la independencia*. Fondo de Cultura Económica. México.

BUSTELO, PABLO (1999) *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*. Editorial Síntesis, Madrid.

CARRANZA, JULIO, LUIS GUTIÉRREZ Y PEDRO MONREAL (1997) *Cuba: la reestructuración de la economía. Una propuesta para el debate*. Segunda Edición. Actualizada y ampliada. Alerce Talleres, S. A. Santiago de Chile.

CASTRO, FIDEL (1961) *Palabras a los intelectuales*. Ediciones del Consejo Nacional de Cultura, La Habana.

CASTRO, FIDEL (1966) *Discurso pronunciado el 13 de marzo de 1966*. Escalinata de la Universidad de La Habana. Revista Bohemia, 18 de marzo de 1966, La Habana, número 11, año LVIII,

CASTRO, FIDEL (1975) *Informe Central al Primer Congreso del Partido Comunista de Cuba*. Ediciones Pueblo y Educación. La Habana.

CASTRO, FIDEL (1980) “Informe Central al Segundo Congreso del Partido Comunista de Cuba. I. El desarrollo económico y social”. En *Revista Economía y Desarrollo #62, Facultad de Economía*, Universidad de La Habana, 1981, Págs. 173-217.

CASTRO, FIDEL (1987) *Por el Camino Correcto. Compilación de textos*. Editora Política. La Habana.

CENTRO LATINOAMERICANO Y CARIBEÑO DE DEMOGRAFÍA (2002) *Boletín Demográfico No. 69. América Latina y el Caribe. Estimaciones y Proyecciones de Población, 1950-2050*. www.eclac.cl

CEPERO BONILLA, RAÚL (1971) *Azúcar y abolición*. Editorial de Ciencias Sociales. La Habana. (Editado originalmente en 1948)

CEPERO BONILLA, RAÚL (1983) *Escritos económicos*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

CEPERO BONILLA, RAÚL (1989) *Escritos históricos*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

COHEN, BENJAMIN J. (1977) *Organizing the World's Money: The Political Economy of International Monetary Relations*. New York: Basic Books.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA, CEPAL (1951) *El desarrollo económico de Cuba. Informe al Cuarto Período de Sesiones*. México, D. F.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CEPAL (1995) *Cuba: Evolución económica durante 1994*. LC/MEX/R.524, 23 de mayo de 1995.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CEPAL (1997) *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa*. Fondo de Cultura Económica, Primera Edición, México

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CEPAL (1999) *Cuba: Evolución económica durante 1998*. LC/MEX/R.712, 31 de mayo de 1999.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CEPAL (2000a) *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa*. Fondo de Cultura Económica, Segunda Edición Ampliada, México.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CEPAL (2000b) *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 2000*. Santiago de Chile.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2001a) *Cuba: Evolución Económica durante 2000*. LC/MEX/L.465, México.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CEPAL (2001b) *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 2001*. Santiago de Chile.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2002a) *Cuba: Evolución Económica durante 2001*. LC/MEX/L.525, México.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CEPAL (2002b) *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 2002*. Santiago de Chile.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2003a) *Cuba: Evolución Económica durante 2002 y perspectivas para 2003*. LC/MEX/L.566, México.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CEPAL (2003b) *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 2003*. Santiago de Chile.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CEPAL, OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DE CUBA, ONE (2003c) *Disponibilidad actual de las cuentas nacionales de Cuba*. LC/MEX/R.840, México.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2004a) *Cuba: Evolución Económica durante 2003 y perspectivas durante 2004*. LC/MEX/L.622, México.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CEPAL (2004b) *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 2004*. Santiago de Chile.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2005a) *Cuba: Evolución Económica durante 2004 y perspectivas para 2005*. LC/MEX/L.664, México.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CEPAL (2005b) *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 2005*. Santiago de Chile.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2006a) *Cuba: Evolución Económica durante 2005 y perspectivas durante 2006*. LC/MEX/L.748, México.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CEPAL (2006b) *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 2006*. Santiago de Chile.

COMITÉ ESTATAL DE ESTADÍSTICAS, CEE (1977-1989) *Anuarios Estadísticos de Cuba 1977, 1980, 1981, 1985, 1986, 1989*. La Habana

COMITÉ ESTATAL DE ESTADÍSTICAS CEE (1981) *Algunas concepciones sobre el desarrollo de Cuba en la década de los 50*. La Habana.

DE MIRANDA, MAURICIO (1983) “Algunos problemas actuales del desarrollo de la economía socialista mundial”. En *Economía y Desarrollo* #79. Facultad de Economía, Universidad de La Habana, págs. 27-48.

DE MIRANDA, MAURICIO (1991) “Problemas y perspectivas del tránsito hacia la democracia y el mercado en los países de Europa Oriental y la URSS”. *Revista Universitas Xaveriana*, # 7, Pontificia Universidad Javeriana, Cali.

DE MIRANDA, MAURICIO (2000) “Estado, mercado y reforma de la economía cubana”. En DE MIRANDA, MAURICIO, compilador (2000) *Reforma económica y cambio social en América Latina y el Caribe. Cuatro casos de estudio: Colombia, Costa Rica, Cuba y México*. Bogotá, Tercer Mundo, Editores.

DE MIRANDA, MAURICIO (2002a) “Alternativas de política económica para la reforma de la economía cubana”. En DE MIRANDA, MAURICIO, compilador (2002) *Alternativas*

de política económica y social en América Latina y el Caribe. Cuatro casos de estudio: Colombia, Costa Rica, Cuba y México. Bogotá, Centro Editorial Javeriano.

DE MIRANDA, MAURICIO (2002b) “Domestic Markets and the Development Prospects of Cuba”. En MONREAL, PEDRO, Ed. (2002) *Development Prospects in Cuba. An Agenda in the Making*. Institute of Latin American Studies, University of London.

DE MIRANDA, MAURICIO (2003) “Estado y política económica para el desarrollo de la economía cubana en las condiciones de la globalización”. En DE MIRANDA, MAURICIO (2003) *Cuba: reestructuración económica y globalización*. Bogotá, Centro Editorial Javeriano.

DEPARTMENT OF COMMERCE OF U.S.A. (1956) *Investment in Cuba*. Washington, D.C.

DEUTSCHMANN, DAVID Y JAVIER SALADO (2003) *El Gran Debate sobre la Economía en Cuba, 1963-64*. Ocean Press. La Habana.

DIRMOSER, DIETMAR Y JAIME ESTAY, coordinadores (1997) *Economía y reforma económica en Cuba*. Editorial Nueva Sociedad, Caracas.

DOMÍNGUEZ, JORGE, OMAR E. PÉREZ Y LORENA BARBERÍA (2002) *La economía cubana a principios del siglo XXI*. El Colegio de México, The David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University.

EKELUND, ROBERT Y ROBERT HÉBERT (1992) *Historia de la teoría económica y de su método*. McGraw Hill, 3ra Edición, Madrid.

EMMANUEL, ARHIRI (1968) *La división internacional del trabajo y el comercio exterior de los países socialistas*. En Ensayos Económicos. Instituto del Libro, La Habana.

ERICKSON, DANIEL P. (2005) *Cuba's Economic Future: The Search for Models*. FOCAL Background Briefing on Cuba. www.focal.ca

ESPINA, MAYRA (2002) “Efectos sociales del reajuste económico: igualdad, desigualdad y procesos de complejización en la sociedad cubana”. DOMÍNGUEZ, JORGE, OMAR E. PÉREZ Y LORENA BARBERÍA (2002) *La economía cubana a principios del siglo XXI*. El Colegio de México, The David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University.

FERNÁNDEZ, MARCELO (1964) “Desarrollo y funciones de la banca en Cuba”. En DEUTSCHMANN, DAVID Y JAVIER SALADO (2003) *El Gran Debate sobre la Economía en Cuba, 1963-64*. Ocean Press. La Habana, pp. 305-323.

FIGUERAS, MIGUEL A. (1994) *Aspectos estructurales de la economía cubana*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

FIGUERAS, MIGUEL A. (2006) “El turismo internacional y la formación de clusters productivos en la economía cubana”. En PÉREZ, OMAR EVERLENY (2006) *Reflexiones sobre la economía cubana*. Ciencias Sociales, 2da Edición, La Habana.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2002) *World Economic Outlook, April, 2002*. www.imf.org

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2007) *Perspectivas de la economía mundial, Abril 2007*. www.imf.org

FOREIGN POLICY ASSOCIATION (1935) *Problemas de la Nueva Cuba*. Cultural S.A. La Habana.

FORNÉS-BONAVÍA, LEOPOLDO (2003) *Cuba cronología. Cinco siglos de Historia, Política y Cultura*. Editorial Verbum, Madrid.

FRIEDLAENDER, HEINRICH (1944) *Historia Económica de Cuba*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana (ed. 1978).

GARCÍA DÍAZ, MANUEL (2004) *La economía cubana: estructuras, instituciones y tránsito al mercado*. Universidad de Granada, España.

GARCÍA MOLINA, JESÚS (2005) *La reforma monetaria en Cuba*. CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, México.

GARCÍA MOLINA, JESÚS (2005) *La economía cubana a inicios del siglo XXI: desafíos y oportunidades de la globalización*. CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, México.

GUERRA, RAMIRO (1938) *Manual de Historia de Cuba. Desde su descubrimiento hasta 1867*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana (ed. 1971)

GUERRA, RAMIRO (1944) *Azúcar y Población en las Antillas*. Edición de Ciencias Sociales, La Habana, 1970

GILPIN, ROBERT (1990) *La economía política de las relaciones internacionales*. Grupo Editorial Latinoamericano, Buenos Aires.

GILPIN, ROBERT (2003) *El reto del capitalismo global. La economía mundial en el siglo XXI*. Océano Turner, Madrid.

GONZÁLEZ, ALFREDO (2000) “Plan y Mercado: Aspectos estratégicos en el perfeccionamiento del modelo de planificación”. En *Revista Cuba: Investigación Económica*, Año 6, Número 3. Instituto Nacional de Investigaciones Económicas (INIE), La Habana.

GONZÁLEZ, ALFREDO (2000) “Aplicación de los conceptos de la macro y la microeconomía a la economía cubana”. En *Revista Cuba: Investigación Económica*, Año 6, Número 4. Instituto Nacional de Investigaciones Económicas (INIE), La Habana.

GUEVARA, ERNESTO, CHARLES BETTELHEIM, ERNEST MANDEL, MARCELO FERNÁNDEZ Y ALBERTO MORA (1974) *El debate cubano (Sobre el funcionamiento de la ley del valor en el socialismo)*. Editorial Laia, Barcelona.

GUTIÉRREZ, GUSTAVO (1952) *El desarrollo económico de Cuba*. Publicaciones de la Junta Nacional de Economía. La Habana.

GUTIÉRREZ, GUSTAVO (1955). “El programa económico de Cuba”. En: Comité Estatal de Estadísticas. *Algunas concepciones sobre el desarrollo económico de Cuba*, Tomo II. La Habana, 1981

HAGELBERG, G. B. (2005) “Patterns of Cuba’s International Sugar Trade”. En PÉREZ-LÓPEZ, JORGE Y JOSÉ ÁLVAREZ, Eds. (2005) *Reinventing the Cuban Sugar Agroindustry*. Lexington Books, Oxford.

HANKE, STEVE (2002) “On Dollarization and Currency Boards: Error and Deception”. *Policy Reform*. Vol. 5 (4), pp. 203-222.

HERNÁNDEZ VALDÉS-PORTELA, MICHEL (2004) *Estudio de la volatilidad del PIB de Cuba*. Instituto Nacional de Investigaciones Económicas (INIE), La Habana.

INSTITUTO DE HISTORIA DE CUBA (1994) *Historia de Cuba. La Colonia. Evolución socioeconómica y formación nacional. De los orígenes hasta 1967*. Editora Política, La Habana.

INSTITUTO DE HISTORIA DE CUBA (1996) *Historia de Cuba. Las Luchas por la independencia nacional y las transformaciones estructurales. 1868-1898*. Editora Política, La Habana.

INSTITUTO DE HISTORIA DE CUBA (1998) *Historia de Cuba. La Neocolonia. Organización y Crisis. Desde 1899 hasta 1940*. Editora Política, La Habana.

JAM MASSÓ, ALFREDO (2005) *Tareas para el perfeccionamiento de los cálculos de los servicios sociales no mercantiles en el PIB de Cuba*. Presentación ante el Ministerio de Educación Superior de Cuba, La Habana (formato electrónico).

JENKS, LELAND (1928) *Nuestra Colonia de Cuba*. Ediciones Revolucionarias, La Habana (ed. 1966)

JUNTA CENTRAL DE PLANIFICACIÓN, JUCEPLAN (1977) *Reconstrucción y análisis de las series estadísticas de la economía cubana, 1960-1975, 2 tomos.* La Habana.

KOLAKOWSKI, LESZEK (1985) *Las principales corrientes del marxismo, 3 tomos.* Alianza Universidad, Madrid.

KORNAI, JANOS (1980) *Economics of shortage.* North Holland, Amsterdam.

KORNAI, JANOS (1992) *The Socialist System, The Political Economy of Communism.* Clarendon Press, London.

KRUGMAN, PAUL (COMPILADOR) (1991) *Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional.* Fondo de Cultura Económica, México.

KRUGMAN, PAUL Y MAURICE OBSTFELD (2001) *Economía Internacional.* Addison Wesley, 5ta Edición, Madrid.

KUCZYNSKY, JÜRGEN (1968) “El camino en la construcción del socialismo”. En *Ensayos Económicos.* Instituto del Libro, La Habana.

LEÓN, FRANCISCO (2004) “Human Resources and Development. What to Do after the Período Especial?” En RITTER, ARCHIBALD, editor (2004) *The Cuban Economy.* University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.

LE RIVEREND, JULIO (1971) *Historia Económica de Cuba.* Editorial Pueblo y Educación, La Habana.

LE RIVEREND, JULIO (1973) *La República. Dependencia y Revolución.* Editorial de Ciencias Sociales. La Habana.

LÓPEZ SEGRERA, FRANCISCO (1975) “La economía y la política en la república neocolonial”. En *Anuario de Estudios Cubanos*, Tomo 1, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

LORA, EDUARDO (2005) *Técnicas de medición económica*. 3ra Edición. Alfaomega, Santa Fe de Bogotá.

LOSADA, ABEL F. (1999) *Cuba: Población y economía entre la independencia y la Revolución*. Servicio de Publicaciones, Universidad de Vigo, Vigo.

LUENGO, FERNANDO (1999) *La economía de los países del Este. Autarquía, desintegración e inserción en el mercado mundial*. Editorial Síntesis. Economía, Serie: Actualidad, Madrid)

MACÍAS MARTÍN, FRANCISCO (2002) *Cuba: crisis económica y emigración (1920-1935)*. Ediciones del Baile del Sol, Canarias.

MARQUETTI, HIRAM Y ANICIA GARCÍA (2002) “Cuba`s Model of Industrial Growth: Current Problems and Perspectives”. En MONREAL, PEDRO, Ed. (2002) *Development Prospects in Cuba. An Agenda in the Making*. Institute of Latin American Studies, University of London.

MARRERO, LEVÍ (1981) *Geografía de Cuba*. La Moderna Poesía, Miami.

MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS (2001) *Revaluación del subdesarrollo desde la globalización*. Boletín de Estudios Económicos, Vol. LVI, # 172, Bilbao.

MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, ÁNGEL Y BIBIANA MEDIALDEA (2001) “Reflexión crítica sobre la globalización financiera”. En *EKONOMIAZ*, Revista Vasca de Economía, # 48.

MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS (2002) “Globalización y recomposición de los espacios económicos nacionales. El margen de maniobra de las economías en entornos globales”. En PALAZUELOS, ENRIQUE Y MARÍA JESÚS VARA (2002) *Grandes áreas de la economía mundial*. Ariel Economía, Barcelona.

MEIER, GERALD M. Y JOSEPH E. STIGLITZ, Eds. (2001) *Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva*. Banco Mundial-Alfaomega. México, D.F.

MÉNDEZ, ELIER, MARÍA ELENA FIGUEROA Y MARÍA DEL CARMEN LLORET (2006) *Antecedentes y actualidad de la medición económica en Cuba*. Edición electrónica. Texto completo en www.eumed.net/libros/2006b/emd2

MENDOZA, YENNIEL (1999) “El tipo de cambio real y sus determinantes. La relevancia para Cuba”. En Revista *Cuba: Investigación Económica*, Año 5, Número 3. Instituto Nacional de Investigaciones Económicas (INIE), La Habana.

MENDOZA, YENNIEL Y LEONEL ROBERT GONZÁLEZ (2002) *El crecimiento económico y las restricciones en el sector externo*. Instituto Nacional de Investigaciones Económicas (INIE). La Habana.

MENDOZA, YENNIEL (2004) *¿Ha sido importante el Capital Humano en el crecimiento económico de Cuba?*. Instituto Nacional de Investigaciones Económicas (INIE). La Habana.

MESA-LAGO (1972) *The Labour Force, Employment, Unemployment, and Underemployment in Cuba 1899-1970*. Beverly Hills.

MESA-LAGO, CARMELO (1991) *El proceso de rectificación en Cuba: causas, políticas y efectos económicos*. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.

MESA-LAGO, CARMELO (1994a) *Breve historia económica de la Cuba socialista. Políticas, resultados y perspectivas*. Alianza Editorial, Madrid.

MESA-LAGO, CARMELO (1994b) *Are Economic Reforms Propelling Cuba to the Market?* North-South Center. University of Miami, Miami.

MESA-LAGO, CARMELO (2002a) *Buscando un modelo económico en América Latina. ¿Mercado, socialista o mixto?* Florida International University-Editorial Nueva Sociedad, Caracas.

MESA-LAGO, CARMELO (2002b) “Cuba en el Índice de Desarrollo Humano en los 90: caída, rebote milagroso y exclusión”. *Revista Encuentro de la Cultura Cubana*, Número 23, Madrid.

MESA-LAGO, CARMELO (2004) *Economía y bienestar social en Cuba a comienzos del siglo XXI*. Editorial Colibrí, Madrid.

MESA-LAGO, CARMELO (2004) “Economic and Ideological Cycles in Cuba”. En RITTER, ARCHIBALD, editor (2004) *The Cuban Economy*. University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.

MESA-LAGO, CARMELO (2005) “Problemas sociales y económicos de Cuba durante la crisis y la recuperación”. En *Revista de la CEPAL* # 86, Santiago de Chile.

MESA-LAGO, CARMELO Y JORGE PÉREZ-LÓPEZ (2005) *Cuba's Aborted Reform. Socioeconomic Effects, International Comparisons, and Transition Policies*. University Press Florida, Miami.

MINISTERIO DEL AZÚCAR, MINAZ (1990) *Anuario Estadístico*. La Habana, Cuba.

MINISTERIO DE HACIENDA (1960) *Balanzas de comercio, balanzas de pago e ingreso nacional de Cuba, 1949-1959*. La Habana.

MONREAL, PEDRO (1991) *Cuba y la nueva economía mundial: el reto de inserción en América Latina y el Caribe*. The Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame.

MONREAL, PEDRO (2000) “Estrategias de inversión sectorial y reinserción internacional de la economía cubana”. En DE MIRANDA, MAURICIO, compilador (2000) *Reforma económica y cambio social en América Latina y el Caribe. Cuatro casos de estudio: Colombia, Costa Rica, Cuba y México*. Bogotá, Tercer Mundo Editores.

MONREAL, PEDRO (2002a) “Export Substitution Reindustrialisation in Cuba: Development Strategies Revisited”. En MONREAL, PEDRO, Ed. (2002) *Development*

Prospects in Cuba. An Agenda in the Making. Institute of Latin American Studies, University of London.

MONREAL, PEDRO (2002b) “Aprendiendo a innovar en un contexto de redes productivas globales. Notas para la política industrial de Cuba”. En DE MIRANDA, MAURICIO, compilador (2002) *Alternativas de política económica y social en América Latina y el Caribe. Cuatro casos de estudio: Colombia, Costa Rica, Cuba y México.* Bogotá, Centro Editorial Javeriano.

MONREAL, PEDRO M. (2003) “La inserción internacional de Cuba en un mundo de cadenas productivas globales: consideraciones acerca de las estructuras globales y territoriales”. En DE MIRANDA, MAURICIO (2003) *Cuba: reestructuración económica y globalización.* Bogotá, Centro Editorial Javeriano.

MONREAL, PEDRO Y JULIO CARRANZA (2003) *Dilemas de la globalización en el Caribe. Hacia una agenda de desarrollo en Cuba* (inédito).

MORENO FRAGINALS, MANUEL (1978) *El ingenio. Complejo económico y social cubano del azúcar.* Editorial de Ciencias Sociales, Tomos I, II y III, La Habana.

NEWBOLD, PAUL (1998) *Estadística para los negocios y la economía.* Prentice Hall, 4ta Edición, España.

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN LA HABANA (2007) *Informe Económico y Comercial, Cuba, 2007.*

<http://www.comercio.es/tmpDocsCanalPais/56043C01F0D6C4B68E2661DF22FE87D2.pdf>

OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICAS, ONE (1996-2007) *Anuario Estadístico de Cuba. 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006.* La Habana.

OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICAS, ONE (2002b) *Cuba. Indicadores seleccionados, 1950-2000.* La Habana.

OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICAS, ONE (2005b) *Informe Nacional. Censo Nacional de Población y Viviendas, 2002*. La Habana.

OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICAS, ONE (2005c, 2007b) *Anuario Demográfico de Cuba, 2004, 2006*. La Habana.

OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICAS, ONE (2006) *Panorama Económico y Social, Cuba, 2005*. La Habana.

OFICINA NACIONAL DE ESTADÍSTICAS, ONE (2007) *Panorama Económico y Social, Cuba, 2006*. La Habana.

OLEINIK, IVAN (1977) *Economía Política del Socialismo, 3 tomos*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

ORGANIZACIÓN DE NACIONES UNIDAS, ONU (1977) *Comparaciones del Sistema de Cuentas Nacionales y el Sistema de Balances de la Economía Nacional. Serie Estudios de Método*, Serie F número 20, New York.

ORTÍZ, FERNANDO (1991) *Contrapunteo cubano del tabaco y el azúcar*. Edición Ciencias Sociales, La Habana. (Edición Original, Universidad Central de Las Villas, 1963)

PALAZUELOS, ENRIQUE (1986) *La economía de Cuba. 2 tomos*. Fundación Banco Exterior, Madrid.

PALAZUELOS, ENRIQUE (1990) *La formación del sistema económico de la Unión Soviética*. Ed. Akal Universitaria, Madrid.

PAZOS, FELIPE (1951) *Aspectos del desarrollo económico de Cuba*. Discurso pronunciado en el almuerzo del Club de Leones de La Habana, 26 de abril de 1951, en Revista Selva Habanera, Semanario del Club de Leones de la Habana, abril, año 6, La Habana.

PAZOS, FELIPE (1955) *Influencia de la Escuela de Ciencias Económicas en el desarrollo económico del país*. Tipógrafos San Román, Santiago de Cuba.

PAZOS, FELIPE (1955) *Lineamientos de una política de desarrollo económico*. en Revista Selva Habanera, Semanario del Club de Leones de la Habana, agosto, año 10, La Habana.

PAZOS, FELIPE (1958) “La protección arancelaria como política de desarrollo económico”. *Revista El Trimestre Económico*, volumen XXV, número 4, octubre-diciembre, México.

PEÑA, LÁZARO (2002) “The Sugar Cane Complex: Problems of Competitiveness and Uncertainty in a Crucial Sector”. En MONREAL, PEDRO, Ed. (2002) *Development Prospects in Cuba. An Agenda in the Making*. Institute of Latin American Studies, University of London.

PÉREZ, HUMBERTO (1976) *Economía Política del Capitalismo*. Editorial Orbe, La Habana.

PÉREZ-STABLE, MARIFELI (1993). *La revolución cubana. Orígenes, desarrollo y legado*. Editorial Colibrí, Madrid.

PÉREZ-LÓPEZ, JORGE (2003) “El sector externo de la economía socialista cubana”. En DE MIRANDA, MAURICIO (2003) *Cuba: reestructuración económica y globalización*. Bogotá, Centro Editorial Javeriano.

PÉREZ-LÓPEZ, JORGE (2004) “Foreign Investment in Cuba”. En RITTER, ARCHIBALD, editor (2004) *The Cuban Economy*. University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.

PÉREZ-LÓPEZ, JORGE Y JOSÉ ÁLVAREZ, Eds. (2005) *Reinventing the Cuban Sugar Agroindustry*. Lexington Books, Oxford.

PÉREZ-LÓPEZ, JORGE Y JOSÉ ÁLVAREZ (2005) “The Cuban Sugar Agroindustry at the End of the 1990’s”. En PÉREZ-LÓPEZ, JORGE Y JOSÉ ÁLVAREZ, Eds. (2005) *Reinventing the Cuban Sugar Agroindustry*. Lexington Books, Oxford.

PÉREZ-LÓPEZ, JORGE (2005) “Reinventing the Cuban Sugar Agroindustry: Challenges and Opportunities”. En PÉREZ-LÓPEZ, JORGE Y JOSÉ ÁLVAREZ, Eds. (2005) *Reinventing the Cuban Sugar Agroindustry*. Lexington Books, Oxford.

PÉREZ VILLANUEVA, OMAR EVERLENY (2000) “Estabilidad macroeconómica y financiamiento externo: la inversión extranjera directa en Cuba”. En DE MIRANDA, MAURICIO, compilador (2000) *Reforma económica y cambio social en América Latina y el Caribe. Cuatro casos de estudio: Colombia, Costa Rica, Cuba y México*. Bogotá, Tercer Mundo, Editores.

PÉREZ VILLANUEVA, OMAR EVERLENY, Compilador (2002) *Cuba. Reflexiones sobre su economía*. Universidad de La Habana.

PÉREZ VILLANUEVA, OMAR EVERLENY, Compilador (2006) *Reflexiones sobre la economía cubana*. Ciencias Sociales, 2da Edición, La Habana.

PICHARDO, HORTENSIA (1973) *Documentos para la Historia de Cuba. Tomos I, II, III y IV*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

PINO SANTOS, OSCAR (1961) *El imperialismo norteamericano en la economía de Cuba*. Imprenta Nacional, La Habana.

PINO SANTOS, OSCAR (1973) *El asalto a Cuba por la oligarquía financiera yanqui*. Casa de Las Américas, La Habana.

PINO SANTOS, OSCAR (1983) *Cuba. Historia y economía*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

PIQUERAS, JOSÉ A. (2003) *Cuba, emporio y colonia. La disputa de un mercado interferido (1878-1895)*. Fondo de Cultura Económica de España, Madrid.

PREOBRAZHENSKY, EVGUENI (1926) *La nueva económica*. Edición en español del Instituto del Libro, La Habana, 1968.

PRESTON, P. W. (1999) *Una introducción a la teoría del desarrollo*. Siglo XXI Editores, México, D.F.

PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO, PNUD (1990-2006) *Informes sobre el desarrollo humano (1990-2006)*. Ginebra.

PUGEL, THOMAS (2004) *Economía Internacional*. McGraw Hill, 12da Edición, Madrid.

PUJOL, JOAQUÍN P. Ed. (2004) *Políticas económicas para la transición*. Editorial Verbum, Madrid.

QUINTANA, ROGELIO ET AL. (2005) *Efectos y futuro del turismo en la economía cubana*. Instituto Nacional de Investigaciones Económicas, Cuba – Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República del Uruguay, Montevideo.

RAJ, DEBRAJ (1998) *Economía del desarrollo*. Antoni Bosch, Barcelona.

RITTER, ARCHIBALD (2000) *El régimen impositivo para la microempresa en Cuba*. Revista de la CEPAL, número 71. Santiago de Chile.

RITTER, ARCHIBALD (2003) “La unificación de los sistemas monetarios duales y los sistemas de tasa de cambio en Cuba”. En DE MIRANDA, MAURICIO (2003) *Cuba: reestructuración económica y globalización*. Bogotá, Centro Editorial Javeriano.

RITTER, ARCHIBALD, editor (2004) *The Cuban Economy*. University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.

RODRÍGUEZ, CARLOS RAFAEL (1979) *Cuba en el tránsito al socialismo. 1959-1963*. Editora Política, La Habana.

RODRÍGUEZ, CARLOS RAFAEL (1983) *Letra con filo. Tomo 2, Análisis y defensa de la economía*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

RODRÍGUEZ, JOSÉ LUIS ET AL. (1985) *Cuba: Revolución y Economía, 1959-1960*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

RODRÍGUEZ, JOSÉ LUIS (1988) *Crítica a nuestros críticos*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

RODRÍGUEZ, JOSÉ LUIS (1990) *Estrategia de desarrollo económico de Cuba*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

RODRÍGUEZ, JOSÉ LUIS (1997) “La deuda externa cubana. Una evaluación actual”. En DIRMOSER, DIETMAR Y JAIME ESTAY, coordinadores (1997) *Economía y reforma económica en Cuba*. Editorial Nueva Sociedad, Caracas.

RODRIK, DANI (1999) *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*. Overseas Development Council. Washington D.C.

ROIG DE LEUCHSENRING, EMILIO (1935) “El nuevo convenio de reciprocidad”. Originalmente en la revista *Masas*, número especial, 10 de enero de 1935, en PICHARDO, HORTENSIA (1973) *Documentos para la Historia de Cuba*. Tomo IV. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

ROWE, NICHOLAS Y ANA JULIA FAYA (2004) “Peso, Dollar or Euro?” En RITTER, ARCHIBALD, editor (2004) *The Cuban Economy*. University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.

SAMUELSON, PAUL Y WILLIAM NORDHAUS (2002) *Economía*. McGraw Hill, 17ma Edición, Madrid.

SÁNCHEZ EGÓZCUE, JORGE MARIO (1998) *Cuba. Estabilización y anclas nominales: el tipo de cambio*. Ponencia presentada al Congreso LASA 1998, Chicago, Illinois.

SÁNCHEZ EGÓZCUE, JORGE MARIO (2004) *Determinantes del comercio exterior cubano: evaluación de un escenario de normalización del comercio con Estados Unidos*. Tesis Doctoral. Universidad de Barcelona, España.

SANTAMARÍA, ANTONIO (1999) “El crecimiento económico de Cuba republicana (1902-1959) y nuevas estimaciones en perspectiva comparada (población, inmigración golondrina, ingreso no azucarero y producto nacional bruto)”. *Revista de Indias*, 222. Madrid.

SANTAMARÍA GARCÍA, ANTONIO (2001) *Sin Azúcar no hay País. La industria azucarera y la economía cubana (1919-1939)*. Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Universidad de Sevilla y Diputación de Sevilla.

SARTORI, GIOVANNI (1987) *¿Qué es la democracia?* Taurus Pensamiento, Edición de 2003, Madrid.

SERVICE, ROBERT (2000) *Historia de Rusia en el siglo XX*. Ed. Crítica, Barcelona.

ŠIK, OTA (1965) “Problemas del nuevo sistema de dirección planificada en Checoslovaquia”. En *Ensayos Económicos*. Instituto del Libro, La Habana, 1968.

SOBERÓN, FRANCISCO (2000) *Finanzas, banca y dirección*. Ediciones Especiales, Instituto del Libro, La Habana.

SZENTES, TAMÁS (1984) *La Economía Política del Subdesarrollo*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana. (Traducción al español de la versión en inglés *The economy of underdevelopment*, 3rd revised and enlarged edition, Akadémiai Kiadó, Budapest, 1976)

TORRAS, RAÚL LEÓN (1963) *La planificación del comercio exterior*. Revista “Cuba Socialista”, número 28. La Habana.

TORRES, OLGA ESTHER (1981) “El desarrollo de la economía cubana a partir de 1959”. En *Revista Comercio Exterior*, vol. 31, num. 3. Banco Nacional de Comercio Exterior, México.

TRAVIESO, MATÍAS Y JORGE F. PÉREZ-LÓPEZ (2001) “La inversión extranjera en Cuba: pasado, presente y futuro”. En MARTÍN, MANUEL, MANUEL GARCÍA Y FRANCISCO J. SÁEZ (eds.) “*La actual economía cubana a debate. Homenaje a Julián Alienes*”. Universidad de Granada, Granada.

U-ECHEVARRÍA VALLEJO, OSCAR; PEDRO ÁLVAREZ MEDEROS Y YENNIEL MENDOZA CARBONELL (2002) “El cálculo indirecto del PIB de Cuba en términos de la PPA”. *Revista Cuba Investigación Económica*, Año 8, Número 4, Instituto Nacional de Investigaciones Económicas (INIE) de Cuba.

UNCTAD (2003) *Informe sobre las inversiones en el mundo. Panorama general*. Naciones Unidas, New York y Ginebra.

UNCTAD (2006) *Informe sobre las inversiones en el mundo. Panorama general*. Naciones Unidas, New York y Ginebra.

UNCTAD (2007) *Handbook of Statistics, 2006-2007*. www.unctad.org

VÁZQUEZ BARQUERO, ANTONIO (2005) *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Antoni Bosch Editor. Barcelona.

VENACIO, LEANDRO (2005) *La inversión extranjera directa en Cuba y la crisis económica cubana*. <http://www.eumed.net/libros/2005/lv/index.htm>

VIDAL ALEJANDRO, PAVEL (2006) “Estabilidad, Desdolarización y Política Monetaria”. En PÉREZ VILLANUEVA, OMAR EVERLENY (2006) *Reflexiones sobre Economía Cubana*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

VILLARROEL, RENÉ (1979) *Economía Internacional*. Tomos I y II. Fondo de Cultura Económica. México.

VÓLKOV, M Y OTROS (1981). *Diccionario de Economía Política*. Editorial Progreso, Moscú (traducción del ruso, 1985).

WALLICH, HENRY C. (1950) *Monetary problems of an export economy: the Cuban experience, 1914-1947*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.

WING THYE WOO, STEPHEN PARKER Y JEFFREY SACHS (1997) *Economies in Transition. Comparing Asia and Europe*. MIT Press, Cambridge.

XALMA, CRISTINA (2002) *La dolarización cubana como instrumento de intervención económica*. Tesis Doctoral. Universidad de Barcelona.

XALMA, CRISTINA (2004) *Cuba: ¿retirada del dólar, euroización o recuperación de la moneda nacional?* Nueva Sociedad, Caracas.

XALMA, CRISTINA (2007) *Cuba: ¿Hacia dónde? Transformación política, económica y social en los noventa. Escenarios de futuro*. Icaria Antrazyt, Barcelona.

YUSUF, SHAHID Y JOSEPH STIGLITZ (2002) “Aspectos del desarrollo: resueltos y pendientes”. En MEIER, GERALD M Y JOSEPH E. STIGLITZ (2002) *Fronteras de la economía del desarrollo*. Banco Mundial-Alfaomega, Santa Fe de Bogotá.

ZANETTI, OSCAR (1975) “El Comercio Exterior en la República Neocolonial”. En *Anuario de Estudios Cubanos*, Tomo 1, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.

DOCUMENTOS.

Balanza general de del comercio de la isla de Cuba en 1861, 1862, 1863. Imprenta de Gobierno, Capitanía General y Real Hacienda por S. M., La Habana, 1866.

Balanza general de del comercio de la isla de Cuba en 1894. Imprenta de Gobierno, Capitanía General y Real Hacienda por S. M., La Habana, 1895.

ANEXOS.

ANEXO 1

NUEVA ESTIMACIÓN DEL PRODUCTO NACIONAL BRUTO Y DE LA POBLACIÓN DE CUBA (millones de US dólares y miles de personas)

Año	PNB real	Población	PNB per cápita	Año	PNB real	Población	PNB per cápita
1900	187	1,635	114	1930	823	4,496	183
1901	276	1,702	166	1931	726	4,535	160
1902	258	1,769	146	1932	494	4,535	109
1903	346	1,840	188	1933	513	4,536	113
1904	405	1,918	211	1934	560	4,552	123
1905	471	2,014	235	1935	679	4,586	148
1906	421	2,096	201	1936	856	4,625	185
1907	381	2,177	175	1937	1,011	4,681	216
1908	432	2,287	189	1938	821	4,744	173
1909	483	2,380	203	1939	878	4,770	184
1910	456	2,411	189	1940	841	4,808	175
1911	455	2,513	181	1941	1,130	4,829	234
1912	498	2,636	189	1942	970	4,875	199
1913	591	2,660	222	1943	972	4,935	197
1914	550	2,697	204	1944	1,143	5,013	228
1915	634	2,779	230	1945	940	5,081	185
1916	752	2,972	253	1946	1,023	5,165	198
1917	558	2,116	179	1947	1,057	5,243	194
1918	507	2,210	158	1948	1,017	5,313	183
1919	556	2,348	166	1949	972	5,422	195
1920	675	2,517	192	1950	1,388	5,529	251
1921	542	2,625	117	1951	1,241	5,640	220
1922	648	2,701	174	1952	1,345	5,723	235
1923	843	3,833	220	1953	1,201	5,829	206
1924	800	3,958	202	1954	1,366	5,963	229
1925	711	4,065	175	1955	1,421	6,100	223
1926	648	4,157	156	1956	1,548	6,241	248
1927	697	4,248	164	1957	1,641	6,384	257
1928	750	4,336	173	1958	1,522	6,531	233
1929	711	4,417	161	1959	1,543	6,681	227

Fuente: Santamaría, A (1999)

ANEXO 2.
INGRESO NACIONAL, INGRESOS DE LA PRODUCCIÓN AZUCARERA Y EXPORTACIONES DE AZÚCAR, 1903-1958.
(Precios corrientes)

Año	Ingreso Nacional (millones de pesos)	Ingresos Azucareros (millones de pesos)	Porcentaje de ingresos azucareros en el Ingreso Nacional	Exportaciones de Azúcar (millones de pesos)
1903	193.3	43.5	22.5	41.9
1904	221.9	60.8	27.4	55.6
1905	264.4	72.7	27.5	72.8
1906	248.9	56.0	22.5	59.0
1907	250.2	71.3	28.5	66.0
1908	237.9	55.2	23.2	53.1
1909	299.6	85.4	28.5	80.7
1910	346.7	109.9	31.7	110.3
1911	295.3	100.4	34.0	78.9
1912	397.1	110.8	27.9	123.4
1913	378.9	106.1	28.0	117.5
1914	400.0	153.6	38.4	132.9
1915	518.7	191.4	36.9	196.2
1916	644.3	297.0	46.1	274.5
1917	678.3	316.1	46.6	303.5
1918	734.7	329.9	44.9	347.9
1919	862.4	454.5	52.7	508.9
1920	1,191.4	1,005.5	84.4	732.4
1921	587.5	273.2	46.5	233.9
1922	655.5	255.0	38.9	277.7
1923	760.8	400.2	52.6	372.9
1924	782.4	368.5	47.1	382.3
1925	707.5	290.8	41.1	297.6
1926	604.2	245.3	40.6	250.2
1927	648.1	267.0	41.2	274.1
1928	584.1	198.0	33.9	225.0
1929	570.2	199.0	34.9	218.4
1930	516.0	129.0	25.0	119.9
1931	392.0	78.0	19.9	84.7
1932	283.8	42.0	14.8	58.4
1933	294.5	43.0	14.6	62.5
1934	365.1	60.6	16.6	83.4
1935	435.7	97.6	22.4	101.1
1936	506.7	113.0	22.3	126.9
1937	612.8	148.3	24.2	148.2
1938	468.7	106.4	22.7	112.4
1939	488.7	103.6	21.2	117.1
1940	430.7	103.8	24.1	95.6
1941	677.0	138.1	20.4	167.0
1942	720.2	224.7	31.2	144.4
1943	934.3	160.7	17.2	280.4
1944	1,213.7	230.6	19.0	323.4
1945	1,081.9	227.2	21.0	294.8
1946	1,310.7	305.4	23.3	350.3
1947	1,627.7	610.4	37.5	662.7
1948	1,651.7	550.0	33.3	637.7
1949	1,528.8	493.8	32.3	511.5
1950	1,611.5	630.1	39.1	572.3
1951	1,942.1	724.4	37.3	675.2
1952	2,028.2	797.1	39.3	579.1
1953	1,750.0	511.0	29.2	530.1
1954	1,794.6	500.7	27.9	432.9
1955	1,863.3	491.9	26.4	474.4
1956	2,037.0	495.0	24.3	525.0
1957	2,320.1	705.3	30.4	656.3
1958	2,143.4	632.3	29.5	593.6

Nota: En varios años, el valor de las exportaciones de azúcar exceda el valor de los ingresos azucareros. La única explicación plausible radica en la posibilidad de vender existencias.

Fuentes: Alienes (1950: 52); Brundenius (1984: 141-142); Rodríguez (1990: 267-269) y Anuario Azucarero (1960: 32-33). Cálculos propios del Ingreso Nacional tomando como referencia las fuentes citadas.

ANEXO 3
EXPORTACIONES, IMPORTACIONES, BALANZA COMERCIAL E INTERCAMBIO TOTAL
DE CUBA, 1899-1958 (millones de pesos)

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1899	45.1	66.8	111.9	- 21.7
1900	48.9	66.7	115.6	- 17.8
1901	63.3	66.6	129.9	-3.3
1902	64.3	60.6	124.9	3.7
1903	77.3	63.5	140.8	13.8
1904	89.0	77.0	166.0	12.0
1905	110.2	95.0	205.2	15.2
1906	103.9	98.0	201.9	5.9
1907	104.2	104.5	208.7	- 0.3
1908	94.6	85.2	179.8	9.4
1909	124.7	91.4	216.1	33.3
1910	150.8	103.7	254.5	47.1
1911	122.9	113.1	236.0	9.8
1912	173.0	123.2	296.2	49.8
1913	164.6	140.1	304.7	24.5
1914	174.0	118.2	292.2	55.8
1915	236.2	140.9	377.1	95.3
1916	321.8	216.0	537.8	105.8
1917	356.4	256.1	612.5	100.3
1918	407.3	294.6	701.9	112.7
1919	573.0	356.6	929.6	216.4
1920	794.0	557.0	1,351.0	237.0
1921	278.0	357.4	635.4	- 79.4
1922	325.5	180.3	505.8	145.2
1923	421.1	268.9	690.0	152.2
1924	434.9	289.8	724.7	145.1
1925	354.0	297.3	651.3	56.7
1926	301.7	260.8	562.5	40.9
1927	324.4	257.4	581.8	67.0
1928	278.1	212.8	490.9	65.3
1929	272.4	216.2	488.6	56.2
1930	167.4	162.5	329.9	4.9
1931	118.9	80.2	199.1	38.7
1932	80.7	51.0	131.7	29.7
1933	84.3	42.4	126.7	41.9
1934	107.7	73.4	181.1	34.3
1935	128.0	95.5	223.5	32.5
1936	154.8	103.2	258.0	51.6
1937	186.1	129.6	315.7	56.5
1938	142.7	106.0	248.7	36.7
1939	147.7	105.9	253.6	41.8
1940	127.3	103.9	231.2	23.4
1941	211.5	133.9	345.4	77.6
1942	182.4	146.7	329.1	35.7
1943	351.5	177.4	528.9	174.1
1944	433.1	208.7	641.8	224.4
1945	409.9	238.9	648.8	171.0
1946	475.8	300.9	776.7	174.9
1947	746.5	519.8	1,266.3	226.7
1948	709.8	527.4	1,237.2	182.4
1949	578.3	451.3	1,029.6	127.0
1950	642.0	515.0	1,157.0	127.0
1951	766.1	640.2	1,406.3	125.9
1952	675.3	618.3	1,293.6	57.0
1953	640.3	489.7	1,130.0	150.6
1954	539.0	487.8	1,026.8	51.2
1955	594.1	575.1	1,169.2	19.0
1956	666.2	649.0	1,315.2	17.2
1957	807.6	772.8	1,580.4	34.8
1958	733.5	777.0	1,510.5	- 43.5

Fuente: Zanetti, Oscar (1975: Cuadro 4)

ANEXO 4
GRADO DE APERTURA DE LA ECONOMÍA CUBANA EN EL PERÍODO 1903-1958.

Año	Coefficiente de relación entre el Comercio Total y el Ingreso Nacional	Año	Coefficiente de relación entre el Comercio Total y el Ingreso Nacional
1903	0.728	1931	0.508
1904	0.748	1932	0.464
1905	0.776	1933	0.430
1906	0.811	1934	0.496
1907	0.834	1935	0.513
1908	0.756	1936	0.509
1909	0.721	1937	0.515
1910	0.734	1938	0.531
1911	0.799	1939	0.519
1912	0.746	1940	0.537
1913	0.804	1941	0.510
1914	0.731	1942	0.457
1915	0.727	1943	0.566
1916	0.835	1944	0.529
1917	0.903	1945	0.600
1918	0.955	1946	0.593
1919	1.078	1947	0.778
1920	1.134	1948	0.749
1921	1.081	1949	0.673
1922	0.772	1950	0.718
1923	0.907	1951	0.724
1924	0.926	1952	0.638
1925	0.921	1953	0.646
1926	0.931	1954	0.572
1927	0.898	1955	0.628
1928	0.840	1956	0.646
1929	0.857	1957	0.681
1930	0.639	1958	0.705

Fuente: Elaboración propia con base a cifras de Alienes (1950: 52); Brundenius (1984: 141-142); Rodríguez (1990: 267-269) y Anuario Azucarero (1960: 32-33) y Zanetti (1975)

ANEXO 5
ESTRUCTURA GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES, 1902-1958 (%)

Año	EE.UU.	Resto América	Reino Unido	Resto Mundo	Año	EE.UU.	Resto América	Reino Unido	Resto Mundo
1901	76.0	2.2	9.4	12.4	1930	69.4	5.6	15.2	9.8
1902	77.0	2.0	9.0	12.0	1931	74.9	4.7	13.9	6.5
1903	76.8	2.1	8.4	12.7	1932	71.3	4.2	15.4	9.1
1904	83.7	1.9	6.6	7.8	1933	67.7	2.5	19.3	10.5
1905	86.6	1.6	5.3	6.5	1934	75.3	2.1	13.4	9.2
1906	84.9	2.4	5.7	7.0	1935	79.3	1.8	10.9	8.0
1907	87.3	2.4	4.3	6.0	1936	78.7	1.8	12.8	6.7
1908	83.4	2.4	5.0	9.2	1937	80.7	1.5	10.7	7.1
1909	87.8	2.1	4.0	6.1	1938	76.0	2.1	13.7	8.2
1910	85.7	2.3	7.1	4.9	1939	75.3	2.5	12.2	10.0
1911	86.8	3.0	4.6	5.6	1940	82.4	2.9	7.8	6.9
1912	83.9	3.1	6.6	6.4	1941	85.7	4.1	7.9	2.3
1913	79.9	3.4	11.2	5.5	1942	90.0	4.8	3.1	2.1
1914	83.8	1.8	9.1	5.3	1943	84.3	4.0	10.0	1.7
1915	82.7	1.4	14.0	1.9	1944	89.0	2.6	5.4	3.0
1916	75.4	1.1	16.4	7.1	1945	79.0	7.0	8.4	5.6
1917	71.6	2.4	20.6	5.4	1946	67.4	9.4	13.5	9.7
1918	71.0	2.3	23.4	3.3	1947	66.7	5.3	17.8	10.2
1919	76.8	1.9	14.4	6.9	1948	51.6	4.2	13.3	30.9
1920	79.0	3.2	12.4	5.4	1949	64.0	3.0	12.1	20.9
1921	80.2	2.1	8.9	5.2	1950	59.3	2.9	14.9	22.9
1922	80.1	2.7	11.7	5.5	1951	54.5	5.4	13.7	26.4
1923	87.2	2.6	7.7	2.5	1952	60.3	5.8	8.5	25.4
1924	83.3	2.0	11.3	3.4	1953	61.3	5.5	11.8	21.4
1925	74.7	3.8	15.7	5.8	1954	68.2	5.0	4.0	22.8
1926	80.5	3.5	7.3	8.7	1955	67.4	3.7	1.2	27.7
1927	79.0	3.1	10.1	7.8	1956	64.5	4.7	4.4	26.4
1928	72.8	3.6	16.3	6.3	1957	57.7	4.9	5.4	32.0
1929	76.6	3.8	12.6	7.0	1958	66.0	3.0	6.0	25.0

Fuente: Zanetti (1975, Cuadro 7)

ANEXO 6
ESTRUCTURA GEOGRÁFICA DE LAS IMPORTACIONES, 1902-1958 (%)

Año	EE.UU.	Resto América	Reino Unido	Resto Mundo	Año	EE.UU.	Resto América	Reino Unido	Resto Mundo
1901	42.2	15.8	14.7	26.5	1930	56.6	7.9	5.4	30.1
1902	41.7	14.1	15.7	29.8	1931	57.4	6.9	5.0	30.8
1903	40.5	16.9	14.4	29.3	1932	54.2	7.2	5.8	33.0
1904	42.8	13.5	15.0	28.2	1933	53.5	5.2	5.7	34.6
1905	45.4	13.1	17.0	27.3	1934	56.1	7.7	5.4	30.7
1906	48.6	12.6	16.5	25.8	1935	58.3	6.4	4.3	30.9
1907	49.1	13.2	14.2	27.3	1936	64.4	5.5	4.9	25.1
1908	49.0	11.2	14.4	28.9	1937	68.6	5.3	4.9	21.3
1909	50.7	8.9	14.7	28.1	1938	70.9	4.1	4.2	20.8
1910	52.6	8.5	13.8	27.5	1939	74.0	4.9	2.9	18.2
1911	53.0	7.8	13.4	25.7	1940	76.7	6.9	3.4	13.1
1912	52.4	8.0	11.9	26.8	1941	85.8	7.9	2.6	3.8
1913	53.7	8.1	12.1	27.3	1942	83.9	10.9	1.9	3.2
1914	58.1	8.3	12.5	24.7	1943	78.1	15.8	2.4	3.7
1915	64.2	7.5	11.5	19.3	1944	80.9	13.5	1.2	4.4
1916	72.3	6.7	10.5	15.0	1945	78.7	13.8	1.2	6.4
1917	74.2	5.7	19.8	12.9	1946	76.3	14.8	1.4	7.4
1918	74.4	5.8	3.1	15.6	1947	85.9	7.2	1.3	7.5
1919	76.1	7.0	2.5	13.9	1948	79.7	10.1	1.6	8.7
1920	72.6	6.9	3.2	15.7	1949	83.2	7.2	1.4	8.2
1921	74.4	7.5	4.8	15.1	1950	79.0	8.6	1.7	10.7
1922	66.7	8.5	5.0	19.0	1951	76.9	7.5	3.0	12.6
1923	67.5	6.6	4.8	19.0	1952	74.7	9.3	2.5	13.4
1924	66.1	9.3	4.2	20.1	1953	75.6	8.6	2.1	13.8
1925	63.0	8.7	4.0	23.0	1954	75.2	8.8	2.4	13.8
1926	61.4	9.2	4.8	24.4	1955	73.6	10.1	2.2	14.1
1927	61.8	9.9	4.5	24.6	1956	75.0	9.2	2.8	12.9
1928	60.8	9.4	4.9	26.2	1957	74.7	10.4	2.8	12.1
1929	58.8	9.0	5.5	27.4	1958	71.9	12.1	3.1	12.9

Fuente: Zanetti (1975, Cuadro 8)

ANEXO 7
RELACIÓN DE TÉRMINOS DE INTERCAMBIO (1904-1949) (1937=100)

	Índices de Precio de Exportac	Índices de Precio de Import	Relación de Intercambio		Índices de Precio de Export	Índices de Precio de Import	Relación de Intercambio
1904	92.5	58.8	157.3	1927	132.4	105.5	125.5
1905	114.2	50.0	223.4	1928	113.8	117.2	97.1
1906	97.4	55.6	175.1	1929	93.7	117.3	79.8
1907	104.7	62.8	166.7	1930	77.4	111.6	69.4
1908	107.7	64.2	167.8	1931	66.1	90.7	72.9
1909	103.9	63.0	164.9	1932	46.0	75.2	61.2
1910	120.5	60.2	200.2	1933	55.0	72.1	76.3
1911	111.7	61.4	181.9	1934	70.0	84.7	82.6
1912	123.5	64.9	190.3	1935	79.5	92.9	85.6
1913	100.3	64.2	156.2	1936	89.9	93.4	96.2
1914	109.4	71.6	152.8	1937	100.0	100.0	100.0
1915	143.5	65.9	217.6	1938	82.4	99.9	82.5
1916	174.2	71.1	245.0	1939	79.8	95.5	83.6
1917	203.3	100.2	202.9	1940	80.6	98.1	82.2
1918	208.7	132.3	157.7	1941	92.7	111.4	83.2
1919	251.1	141.4	178.0	1942	137.0	142.1	96.4
1920	441.7	154.8	285.3	1943	126.0	159.4	79.0
1921	172.5	137.3	125.6	1944	136.9	169.7	80.7
1922	123.3	105.7	116.6	1945	150.4	160.2	93.9
1923	219.1	94.0	233.1	1946	179.3	183.2	97.9
1924	201.8	96.2	209.8	1947	231.3	227.4	101.7
1925	131.1	101.1	129.7	1948	207.8	235.8	88.1
1926	113.5	112.6	100.8	1949	201.7	217.5	92.7

Fuente: CEPAL, citado por Gutiérrez (1952: 150)

ANEXO 8
ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR.

Año	Índice de Concentración de Exportaciones	Índice de Concentración de Importaciones	Año	Índice de Concentración de Exportaciones	Índice de Concentración de Importaciones
1899	83.78	55.10	1929	71.94	64.82
1900	71.31	55.32	1930	76.60	65.70
1901	77.61	54.30	1931	73.63	64.13
1902	78.47	55.43	1932	71.22	64.18
1903	78.32	54.70	1933	77.06	64.64
1904	84.34	55.08	1934	80.46	66.43
1905	87.02	57.16	1935	80.04	69.51
1906	85.41	58.81	1936	81.73	72.19
1907	87.64	59.43	1937	77.69	74.12
1908	84.09	59.74	1938	76.98	76.42
1909	88.13	60.46	1939	83.11	78.19
1910	86.16	61.53	1940	86.19	86.29
1911	87.15	60.91	1941	90.21	84.69
1912	84.46	60.58	1942	85.00	79.80
1913	80.94	61.98	1943	89.25	82.15
1914	84.48	64.89	1944	79.95	80.17
1915	83.91	68.43	1945	70.05	78.09
1916	77.50	74.88	1946	69.98	86.54
1917	74.74	78.08	1947	61.74	80.82
1918	74.86	76.30	1948	68.47	83.92
1919	78.47	77.72	1949	65.36	80.20
1920	80.21	74.67	1950	62.32	78.34
1921	81.20	76.44	1951	66.24	76.50
1922	81.18	70.05	1952	66.22	77.36
1923	87.61	70.60	1953	72.19	77.00
1924	84.16	69.84	1954	72.97	75.65
1925	76.65	67.75	1955	69.99	76.71
1926	81.37	66.88	1956	66.38	76.44
1927	80.08	67.40	1957	70.89	74.11
1928	75.05	67.05	1958	71.94	64.82

Fuente: Cálculos del autor con base a la información estadística que aparece en Zanetti (1975) y siguiendo la fórmula de Hirschman.

ANEXO 9
PRODUCCIÓN DE AZÚCAR DE CUBA, RENDIMIENTOS BASE 96, PORCENTAJE DE LA
PRODUCCIÓN MUNDIAL, 1900-1958

Año	Producción (miles de toneladas)	Rendimientos Base 96 (%)	Porcentaje Producción Mundial	Año	Producción (miles de toneladas)	Rendimientos Base 96 (%)	Porcentaje Producción Mundial
1899	332.2	n.d.	4.0	1929	5,352.6	12.36	19.9
1900	309.2	n.d.	2.9	1930	4,848.6	12.33	18.1
1901	655.2	10.08	5.8	1931	3,252.7	12.39	11.6
1902	876.0	9.76	6.9	1932	2,716.2	11.30	10.8
1903	1,028.2	9.48	8.9	1933	2,073.1	11.66	9.1
1904	1,078.7	9.89	8.9	1934	2,350.4	11.70	9.7
1905	1,209.9	10.14	10.8	1935	2,647.0	12.71	10.7
1906	1,259.4	9.75	9.0	1936	2,662.9	12.36	9.8
1907	1,478.5	10.09	10.3	1937	3,094.1	12.36	10.8
1908	995.4	10.63	7.3	1938	3,094.5	12.89	10.6
1909	1,563.6	10.87	10.9	1939	2,833.2	12.45	9.9
1910	1,868.9	11.21	12.7	1940	2,890.7	12.48	9.8
1911	1,534.6	11.66	9.1	1941	2,506.2	12.63	8.4
1912	1,968.8	10.34	12.7	1942	3,484.1	12.42	12.7
1913	2,515.1	10.87	13.9	1943	2,962.9	13.12	11.7
1914	2,622.0	11.27	14.0	1944	4,345.9	12.55	17.4
1915	2,693.2	10.57	14.7	1945	3,594.8	13.11	16.5
1916	3,124.3	11.46	18.6	1946	4,101.9	12.26	21.4
1917	3,145.3	10.82	18.4	1947	5,912.7	12.39	25.7
1918	3,598.5	10.27	21.2	1948	6,121.1	12.43	24.9
1919	4,180.6	11.18	26.1	1949	5,284.8	12.66	18.8
1920	3,872.6	11.09	23.3	1950	5,620.5	13.20	19.3
1921	4,097.4	10.99	24.2	1951	5,821.3	12.95	17.3
1922	4,181.1	11.83	23.2	1952	7,298.0	12.26	20.2
1923	3,770.8	11.78	21.0	1953	5,223.9	12.80	15.5
1924	4,256.9	11.78	21.6	1954	4,959.1	12.62	12.8
1925	5,386.3	11.40	23.0	1955	4,597.7	13.20	11.9
1926	5,127.5	11.61	21.4	1956	4,807.3	12.98	12.0
1927	4,677.3	11.41	20.1	1957	5,741.5	12.84	13.5
1928	4,188.3	11.80	16.6	1958	5,862.6	12.82	12.8

Nota: Los rendimientos base 96° resultan de dividir el volumen de azúcar base 96° producida por el volumen de caña procesada en las fábricas de azúcar.

Fuente: Moreno Fraginals (1978, Cuadro 1: 38-40)

ANEXO 10
COMERCIO EXTERIOR DE CUBA, 1959-2006.
(Millones de pesos)

Años	Exportaciones	Importaciones	Intercambio Total	Saldo Comercial
1959	636,0	674,8	1.310,8	-38,8
1960	608,3	579,9	1.188,2	28,4
1961	626,4	638,7	1.256,1	-12,3
1962	522,3	759,3	1.281,6	-237,0
1963	545,1	867,3	1.412,4	-322,2
1964	714,3	1.018,8	1.733,1	-304,5
1965	690,6	866,2	1.556,8	-175,6
1966	597,8	925,5	1.523,3	-327,7
1967	705,0	999,1	1.704,1	-294,1
1968	651,4	1.311,0	2.360,5	-261,5
1969	666,7	1.221,7	1.888,4	-555,0
1970	1.049,5	1.311,0	2.360,5	-261,5
1971	861,2	1.387,5	2.248,7	-526,3
1972	770,9	1.189,8	1.960,7	-418,9
1973	1.153,0	1.462,6	2.615,6	-309,6
1974	2.236,5	2.225,9	4.462,4	10,6
1975	2.952,2	3.113,1	6.065,3	-160,9
1976	2.692,3	3.179,7	5.872,0	-487,4
1977	2.918,4	3.461,6	6.380,0	-543,2
1978	3.440,1	3.573,8	7.013,9	-133,7
1979	3.499,2	3.687,5	7.186,7	-188,3
1980	3.966,7	4.627,0	8.593,7	-660,3
1981	4.223,8	5.114,0	9.337,8	-890,2
1982	4.933,2	5.530,6	10.463,8	-597,4
1983	5.534,9	6.222,1	11.757,0	-687,2
1984	5.476,5	7.227,5	12.704,0	-1.751,0
1985	5.991,5	8.035,0	14.026,5	-2.043,5
1986	5.321,5	7.596,1	12.917,6	-2.274,6
1987	5.402,1	7.583,6	12.985,7	-2.181,5
1988	5.512,4	7.602,9	13.115,3	-2.090,5
1989	5.399,9	8.139,8	13.539,7	-2.739,9
1990	5.414,9	7.416,5	12.831,4	-2.001,6
1991	2.979,5	4.233,8	7.213,3	-1.254,3
1992	1.779,4	2.314,9	4.094,3	-535,5
1993	1.156,7	2.008,2	3.164,9	-851,5
1994	1.330,8	2.016,8	3.347,6	-686,0
1995	1.491,6	2.882,5	4.374,1	-1.390,9
1996	1.848,9	3.480,6	5.329,5	-1.631,7
1997	1.819,1	3.987,3	5.806,4	-2.168,2
1998	1.512,2	4.181,2	5.693,4	-2.669,0
1999	1.495,8	4.349,1	5.844,9	-2.853,3
2000	1.675,3	4.795,6	6.470,9	-3.120,3
2001	1.621,9	4.793,2	6.415,1	-3.171,3
2002	1.421,7	4.140,8	5.562,5	-2.719,1
2003	1.671,6	4.612,6	6.284,2	-2.941,0
2004	2.180,5	5.549,2	7.729,7	-3.368,7
2005	1.998,7	7.528,1	9.526,8	-5.529,4

Fuentes: Comité Estatal de Estadísticas (1986: 406), Oficina Nacional de Estadísticas (1996: 127), Oficina Nacional de Estadísticas (2004: cuadro VII.3), Oficina Nacional de Estadísticas (2005: Cuadro VII.3).

ANEXO 11.
ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE CUBA.

Año	Índice de Concentración Exportaciones	Índice de Concentración Importaciones	Año	Índice de Concentración Exportaciones	Índice de Concentración Importaciones
1960	77.49	82.52	1983	72.52	71.31
1961	58.01	54.86	1984	74.25	69.62
1962	53.97	60.40	1985	76.52	70.62
1963	51.96	59.88	1986	75.96	72.75
1964	58.12	55.12	1987	74.07	74.24
1965	56.21	58.16	1988	69.99	73.10
1966	55.53	62.10	1989	65.28	70.79
1967	59.00	63.65	1990	68.26	70.17
1968	55.78	65.67	1991	63.00	65.66
1969	53.56	62.22	1992	45.78	40.50
1970	59.20	61.94	1993	46.91	42.01
1971	54.32	61.93	1994	40.54	41.65
1972	57.62	65.46	1995	39.40	42.42
1973	57.15	63.62	1996	41.57	41.65
1974	58.51	61.51	1997	40.17	38.75
1975	64.87	64.06	1998	40.53	35.68
1976	59.07	61.94	1999	39.33	35.77
1977	53.53	61.92	2000	39.33	35.75
1978	56.90	65.46	2001	39.82	35.10
1979	56.79	63.61	2002	37.78	33.74
1980	57.74	61.39	2003	37.70	33.00
1981	65.28	63.53	2004	41.78	34.35
1982	65.85	63.23	2005	42.09	35.47

Fuente: Cálculos del autor con base a CEE, ONE (varios años)